

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ

*Сборник научных статей
V Всероссийской
научно-практической конференции*

13 апреля 2018 года

Часть 2
Экономика (3-Я). Юриспруденция и право

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2018

УДК 001.8
ББК 448
Р76

Материалы конференции размещены в системе РИНЦ

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор Г.Р. Хасаев; д.э.н., профессор С.И. Ашмарина (отв. редакторы); д.э.н., профессор Д.В. Чернова; д.э.н., профессор Л.А. Сосунова; д.п.н., профессор Э.П. Печерская; д.э.н., профессор Т.А. Корнеева; к.с.н., доцент Е.В. Ширнина; д.э.н., профессор А.П. Жабин; ст. преподаватель М.В. Китаева; к.э.н., доцент Н.В. Никитина; к.э.н., доцент С.Н. Пичкуров; к.э.н., доцент Н.В. Полянская; д.и.н., профессор Н.Ф. Тагирова; к.э.н., доцент А.А. Чудаева; д.э.н., доцент Е.В. Погорелова; И.А. Плаксина (отдел сопровождения конкурсов и грантов); к.э.н., доцент А.М. Измайлов (отв. секретарь-референт)

Р76 **Российская наука: актуальные исследования и разработки** : сб. науч. ст. V Всерос. науч.-практ. конф., 13 апр. 2018 г. : в 2 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 2. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2018. - 440 с.
ISBN 978-5-94622-836-7 - ISBN 978-5-94622-838-1 (ч. 2)

Сборник посвящен актуальным научно-теоретическим и методическим вопросам развития общества в современных экономических условиях в таких областях науки, как: информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте; история; математика; менеджмент; педагогика и психология; социология и политология, филология и языкознание; философия; физическая культура и здоровый образ жизни; экономика; юриспруденция и право. В статьях проведен анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития, предложены новые научно-методические направления развития экономики и общества.

Сборник представляет интерес для научных работников, аспирантов, студентов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 001.8
ББК 448

ISBN 978-5-94622-836-7
ISBN 978-5-94622-838-1 (ч. 2)

© ФГБОУ ВО "Самарский государственный
экономический университет", 2018

ЭКОНОМИКА

УДК 338.2
Код РИНЦ 06.00.00

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ И УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

© 2018 Звягина Юлия Александровна
магистрант

© 2018 Мантуленко Валентина Вячеславовна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Ключевые слова: стратегическое управление, рынок жилой недвижимости, строительство многоквартирных домов.

Статья посвящена анализу современного состояния сферы строительства многоквартирных домов и управления жилой недвижимостью в Самарской области. Обосновывается необходимость поступательных изменений и важность реализации стратегического подхода к управлению данной сферой. Представлены результаты анализа сильных и слабых сторон регионального рынка недвижимости и возможные стратегии его дальнейшего развития.

Значительную часть национального богатства любой страны составляет введенная в оборот недвижимость, эффективное управление которой может приносить ее владельцам доход в виде ренты, предпринимателям - в виде прибыли, бюджетам разного уровня - в форме налоговых выплат. Сфера создания недвижимости создает рабочие места для экономически активного населения.

Как особый вид экономической деятельности управление жилой недвижимостью возникло в современной России достаточно недавно, соответственно данная сфера еще не получила активного развития, что, в частности, подтверждается неудовлетворительным состоянием подавляющей части жилых зданий в большинстве российских городов. Соответственно, компании, занимающиеся управлением жилой недвижимостью, прежде всего, сталкиваются с необходимостью привести в достойной состояние уже имеющиеся жилые объекты, которые находятся в их непосредственном управлении, обеспечив тем самым своей дальнейшее устойчивое развитие.

Из-за высокой социальной значимости жилья и необходимости обеспечения его доступности для населения, в данной сфере на протяжении долгого времени господствовало государ-

ственное регулирование цен, что в свою очередь не способствовало развитию рыночных отношений и привлечению инвестиций в данный вид бизнеса.

Сегодня, в связи с введением в действие нового Жилищного кодекса в том числе, который обязывает собственников жилья самостоятельно выбирать и реализовывать тот или иной способ управления своим домом, значительно возросла потребность в профессиональном управлении сферой жилой недвижимости. Особенно остро это ощущается в крупных российских городах, что обусловлено следующими аспектами:

- жилищный фонд данных городов включает в себя многоквартирные дома, являющиеся объектом особого внимания на современном этапе реформирования жилищной сферы,

- здесь существуют некоторые объективные предпосылки для развития бизнеса по управлению жилой недвижимостью, к числу которых можно отнести большой объем рынка, наличие заинтересованных экономических субъектов, повышенное внимание властей и общественности к жилищной сфере,

- собственники жилья крупных городов демонстрируют более высокий уровень просвещенности и социальной активности в вопросах управления многоквартирными домами,

- сфера управления жилой недвижимостью в таких городах имеет большой потенциал для развития бизнеса, внедрения современных технологий управления и разработки новых видов услуг¹.

В настоящее время рынок недвижимости в России, в частности в отдельных регионах страны, переживает не самые легкие времена. Тема регионального рынка недвижимости (далее - РРН) всегда была актуальна и является проблемной.

Следует отметить, что на стоимость жилой недвижимости влияет большое количество факторов, связанных как с внешней средой и внутренней средой. В статье проанализировано влияние внешних и внутренних факторов, и обозначили пути развития регионального рынка жилой недвижимости.

При анализе макроэкономической ситуации Самарского региона, как зону формирования сильных и слабых сторон (внешних условий) влияния на РРН.

По данным Федеральной службы государственной статистики в г. Самаре в 2016 году введено в эксплуатацию 1156,5 тыс. квартир общей площадью 79,8 млн. кв. метров, что составило 93,5% к соответствующему периоду предыдущего года (в 2015 г.)². Вместе с тем, при значительных объемах жилищного строительства в 2016 году наблюдалось снижение ввода жилья по сравнению с 2015 годом в Самарской области - на 15,2%. По итогам 2017 года число введенного в эксплуатацию жилья составило 82,3% от намеченного плана 2016 г.³

Снижение показателей в строительной отрасли - неизбежное последствие общих экономических тенденций. Но рынок приспосабливается к кризису, поэтому видно, как уменьшаются площади новых квартир. Покупательские способности жителей падают, снижается доступность кредитных продуктов. Так же видно, сколько банков в последние годы потеряли лицензии. Это тоже влияет на строительный рынок, который во многом зависит от заемных средств.

Площадь вводимого жилья - это не единственный показатель, по которому нужно оценивать работу департамента строительства и архитектуры и строительный бизнес в целом.

За 2016-2017 гг. в регионе уменьшилось количество строительных компаний (зарегистрировано 78, ликвидировано 355), при этом можно говорить о монополизации за-

строительщиков - крупных компаний на рынке приблизительно девять, они и диктуют стоимость квадратного метра, которая в г. Самаре выше, чем в других регионах Поволжья⁴.

Еще одним, несомненно, важным фактором для потребителя при выборе жилья, является благоустроенность придомовой территории. То есть развитая инфраструктура: наличие детских садов и школ в радиусе, регламентируемом нормами градостроительства; близкое расположение аптек, магазинов и остановок общественно транспорта и др. В г. Самаре эти факторы являются решающими для покупки квартиры.

За анализируемый период в г. Самара увеличился уровень безработицы - в 2015 году число уволенных работников превысило число принятых на 57,1%; снижается покупательская способность и из-за инфляции (увеличение уровня инфляции за последние 12 месяцев составило 6,84%, а заработной платы лишь на 4,3%). Снижение ставок по ипотечному кредитованию и осуществление государственной программы "Обеспечение доступным жильем молодых семей" пока еще не отразилось на рынке в положительную сторону: платежеспособность населения остается низкой. Восемь из десяти квартир покупается в ипотеку, и в основном это молодые семьи⁵.

Несмотря на увеличение численности населения в регионе (в 2015 г. она увеличилась на 1,6%), одной из серьезных проблем, с которыми столкнулся рынок жилья - дефицит ликвидности и, как следствие, "заморозка" строительных работ⁶.

Особенностями экономических и правовых характеристик объектов жилой недвижимости с позиций управления в крупных городах являются:

- наличие нескольких собственников на одном объекте, которые существенно различаются по своему социальному статусу,
- неоднородность жилищного фонда по техническим, экономическим и потребительским характеристикам,
- пассивность некоторых собственников квартир в вопросах управления домом,
- высокая степень вероятности конфликтных ситуаций и блокирования управленческих решений,
- наличие значительного количества объектов коммерческого использования частными лицами (собственниками) и ряд других.

В целом жилую недвижимость в крупном городе можно разделить на три группы:

- 1) объекты, которые собственники используют как реальный актив (в некоммерческих целях), то есть для личного проживания или для проживания близких лиц,
- 2) объекты, которые используются в целях получения дохода (как финансовый актив) посредством перепродажи и сдачи их в аренду;
- 3) объекты смешанного типа (финансовый и реальный активы одновременно).

В зависимости от того, к какой группе относится жилищный объект, цели управления будут разные. Целью управления для объектов первой группы будет сохранение или улучшение их потребительских свойств, для второй - увеличение их доходности. Управление объектами третьей группы предполагает обеспечение в процессе управления баланса между интересами собственников, использующих жилищные объекты для личного потребления, и собственников, которые используют квартиры для извлечения дохода, при этом следует учитывать, что для увеличения доходности объектов их потребительские свойства также необходимо улучшать.

Рассматривая принципы совершенствования управления жилой недвижимостью в крупном городе на основе актуальных тенденций и инструментов управления, важно отметить следующее:

Во-первых, совершенствование управления жилой недвижимостью в крупном городе должно осуществляться на основе стратегического подхода. Именно данный подход обеспечивает приоритет долговременного устойчивого развития данного типа экономической деятельности. Кроме того, стратегический подход оптимальным образом позволяет согласовывать цели развития сферы управления жилой недвижимостью с целями развития крупного города, обеспечивая при этом их согласованность по временным и ресурсным параметрам.

Во-вторых, стратегические принципы управления ориентируют на использование новейших методов и технологий, которые в свою очередь позволяют обеспечить конкурентоспособность управляющих организаций и устойчивость бизнеса на длительную перспективу.

Для оценки и стратегического планирования развития Самарского регионального рынка жилой недвижимости с учетом внешних и внутренних факторов мы используем нехарактерный для данной темы метод SWOT-анализа.

SWOT-анализ - это метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы). Данный подход к оценке рынка не имеет прецедентов, так как матрица составляется не для определенной организации, а для регионального рынка жилой недвижимости в целом.

На основе данного метода были структурированы определенные ранее сильные и слабые стороны регионального рынка недвижимости (сегмент жилье), а также определены пути возможного развития рынка и предполагаемые угрозы (см. рисунок).

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
1) Диверсификация рынка жилой недвижимости 2) Снижение стоимости ресурсов 3) Благоустроенность жилья	1) Монополизация застройщиков 2) Высокая цена 1 м ² 3) Не соблюдение сроков сдачи
O (возможности)	T (угрозы)
1) Снижения ставок по ипотечному кредитованию 2) Увеличение населения в регионе 3) Государственная программа "Обеспечение доступным жильем молодых семей"	1) Стагнация рынка недвижимости 2) Превышение уровня инфляции над повышением ЗП 3) Сокращение количества строительных организаций

Рис. Матрица swot-анализа регионального рынка жилой недвижимости

Далее была составлена матрица стратегий (см. таблицу), основанная на пересечении полей. Для этого последовательно рассмотрены различные сочетания факторов внешней и внутренней среды рынка. С учетом выявленных возможностей и угроз выделены основные взаимовлияющие группы "Возможности - сильные/слабые стороны" "Угрозы - сильные/слабые стороны" и составлена соответствующая матрица.

Матрица стратегии

	Сильные стороны			Слабые стороны		
	Диверсификация рынка жилой недвижимости	Уменьшение стоимости ресурсов	Высокая скорость застройки	Монополизация застройщиков	Высокая цена 1 м2	Неразвитая инфраструктура
Снижение ставок по ипотечному кредитованию	Активное привлечение дольщиков на 0-ом этапе строительства	Увеличить объем строительства за счет привлечения новых застройщиков	Активное привлечение дольщиков на 0-ом этапе строительства	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Снижение стоимости материалов за счет гос. поддержки	Активное привлечение дольщиков на 0-ом этапе строительства
Увеличение населения в регионе	Увеличить объем строительства в каждом классе жилья	Увеличить объем строительства за счет привлечения новых застройщиков	Увеличить объем строительства за счет привлечения новых застройщиков	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Создание новых государственных программ поддержки инфраструктуры населения	Привлечение средств населения на развитие инфраструктуры
Программа "Обеспечение доступным жильем молодых семей"	Увеличение объемно-планировочных решений в сегменте "Эконом"	Увеличить количество групп граждан приобретающих жилье за счет гос. поддержки	Увеличить объем строительства за счет привлечения новых застройщиков	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Расширение направления действия программы
Стагнация рынка жилой недвижимости	Гос. поддержка покупки жилья	Снизить стоимость кв.м. и предложить гос. поддержку покупки жилья	Гос. поддержка покупки жилья	Разработка новых НПА в отрасли	Снизить стоимость кв.м. и предложить гос. поддержку покупки жилья	Гос. поддержка развития инфраструктуры
Превышение уровня инфляции над повышением зп	Увеличение объемно-планировочных решений в сегменте "Эконом"	Снизить стоимость кв.м. и предложить гос. поддержку покупки жилья	Активное привлечение дольщиков на 0-ом этапе строительства	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Активное привлечение новых покупателей	Гос. поддержка развития инфраструктуры
Сокращение количества строительных компаний	Развитие эконом-класса для работников малых компаний	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Разработка новых НПА в отрасли	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки	Привлечение новых застройщиков за счет гос. поддержки

ИТСОИЖ № 0 Б

БЛОК У

Этот этап позволяет сделать стратегические выводы из проделанного анализа, точно структурировать проблемы и задачи развития рынка жилой недвижимости и найти пути их решения с учетом имеющихся и предполагаемых ресурсов.

На основе проведенного анализа были определены мероприятия, которые необходимо провести, используя сильные стороны, возможности и преодолевая слабые стороны и угрозы для развития рынка жилой недвижимости г. Самара

Во-первых, из кризисного состояния рынку недвижимости будет выйти сложно без поддержки государства, которая должна проявиться в урегулировании социально-экономической сферы жизни общества. Сюда относится не только снижение ставок по ипотечному кредитованию, но также сокращение безработицы и разработка новых социальных программ поддержки населения, подобных программе "Обеспечение доступным жильем молодых семей".

Во-вторых, необходимо разнообразить объемно-планировочные решения в каждом классе объектов жилой недвижимости.

В-третьих, проблему неразвитой инфраструктуры можно решить несколькими способами, основными из них являются: дополнительное привлечение средств дольщиков, и усиление контроля за соблюдением застройщиками градостроительных правил.

В-четвертых, необходимо привлечение иногородних застройщиков для устранения монополии на РРН и создание конкурентной среды, путем государственного субсидирования компаний и обеспечения комфортной законодательной базы.

Обозначенные аспекты развития рынка жилой недвижимостью отражают современное видение перспектив развития экономики нашей страны, суть которого состоит в том, что основной стратегической задачей сегодня является инновационный путь развития всех сфер экономики.

Использование новых технологий управления жилой недвижимостью должно осуществляться в рамках единой стратегии внедрения инноваций, которая должна реализовываться на трех уровнях:

- 1) наличие нескольких крупных проектов, задающих основные направления развития и, соответственно, получающих приоритет при распределении финансирования,
- 2) наличие пакета перспективных идей, которые постоянно находятся в разработке и финансируются в обычном режиме,
- 3) наличие множества еще не разработанных идей, которые предполагают совершенствование используемых методов и технологий управления сферой жилой недвижимостью в будущем.

Внедрение инноваций должно быть комплексным и охватывать все аспекты управления рассматриваемой сферы. Кроме того, необходимо создать благоприятные условия для появления новых идей у тех, кто занимается реальным управлением жилой недвижимостью, то есть имеет дело с обозначенными проблемами на практике.

Для реализации предлагаемых решений необходима гибкая система планирования и бюджетирования, которая обеспечивала бы наличие свободных средств на непредвиденные расходы, обусловленные самим характером реализуемых изменений.

¹ Глоба С.Б. Механизм регулирования регионального рынка жилой недвижимости : дис. ... канд. экон. наук / СибГАУ им. академика Ф.М. Решетнева. Красноярск, 2017. 167 с.

² Рынок жилой недвижимости городских округов Самарской области. URL: <http://sofgi.ru> (дата обращения: 01.02.2018).

³ Официальная статистика / Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Самар. обл. URL: <http://samarastat.gks.ru> (дата обращения: 01.02.2018).

⁴ Статистика и аналитика / Росреестр. Федер. служба гос. регистрации, кадастра и картографии. URL: <https://rosreestr.ru> (дата обращения: 01.02.2018).

⁵ URL: <http://economy.samregion.ru> (дата обращения: 01.02.2018).

⁶ Исследование рынка жилой недвижимости г. Самара / Территор. агентство оценки (ГК "Поволжский Центр Развития"). URL: www.tao-samara.ru (дата обращения: 01.02.2018).

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES IN THE SPHERE OF BLOCK HOUSES CONSTRUCTION AND MANAGEMENT OF RESIDENTIAL PROPERTY

© 2018 Zvjagina Iuliia Aleksandrovna
Master student

© 2018 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna
PhD in Pedagogics, associate professor
Samara State University of Economics
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Keywords: strategic management, residential real estate market, construction of block houses.

The article is devoted to the analysis of the current state of the block houses construction market and the management of residential real estate sphere in the Samara region. The paper substantiates the need for progressive changes in the identified areas and the importance of implementing a strategic approach to managing this area. The results of the analysis of the strengths and weaknesses of the regional real estate market and possible strategies for its further development are also presented here.

УДК 339.9
Код РИНЦ 08.00.14

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ АЗЕРБАЙДЖАНА

© 2018 Зейналова Айнур Теймур кызы
диссертант

Азербайджанский государственный экономический университет,
г. Баку, Азербайджанская Республика
E-mail: mikailbyst@mail.ru

Ключевые слова: внешняя торговля, стратегия, конкуренция, глобализация, рынок, себестоимость.

Рассмотрены особенности формирования внешнеторговой стратегии Азербайджанской Республики в условиях глобализации.

Системное исследование современной мировой практики показывает, что внешняя торговая стратегия страны формируется под воздействием комплекса различных факторов (общее состояние экономики, платежный баланс, тенденции изменения конкуренции) и в результате влияния этих факторов, в рамках одинакового интервала времени, создается сложная и динамичная структура внешней торговли. В итоге, установленная ситуация выявляет доктрину во внешней торговле или же доминирование какой-либо экономики во внешне торговой экономике. Изменения экзогенного характера, как правило, проявляются в форме производных конъюнктурных изменений мирового рынка, функционирующего как сложная, разветвленная и многочисленная система конкуренции.

В условиях современной экономической глобализации, в связи с переходом наукоемких и высокотехнологических товаров высоких позиций, конкурентная борьба крайне обострилась, что придало объективный характер динамизму и гибкости внешней торговой политики. Суть экономического измерения глобализации состоит в резком возрастании роли интеграционного компонента во всех факторах и механизмах процесса общественного воспроизводства, в опережающем развитии международной сферы экономики в целом по сравнению внутренним производством, в интенсивном укреплении международных экономических взаимосвязей различных регионов мира¹.

Конкурентная борьба требует от производителей приобретения более сложной технологии, сохранения себестоимости продукции на уровне готовой продукции и улучшения потребительского уровня этих продуктов. Все это однозначно позволяет прийти к такому выводу, что внешняя торговая политика, как составная часть общеэкономической политики должна иметь свойства крайней динамичности.

Кроме того необходимо учитывать, что основная точка ссылки изменений, наблюдаемых в сфере внешней торговли, опирается на уровень конкурентоспособности. В этом случае, взаимозависимость между странами волей-неволей приобретает "асимметричный" характер. Другими словами, в указанном направлении успех одной страны возможен за счет потерь другой страны. В то же время, принадлежность страны к какой-либо группировке именно в рамках этой точки зрения не имеет никакого значения и в этом плане бессмысленно говорить о каком-либо сотрудничестве. Если выразиться конкретно, то речь идет о том, что как и большинству стран с переходной экономикой Азербайджанской Республике бессмысленно надеяться на помощь иностранных фирм и компаний, также на правительство какой-либо развитой страны в создании благоприятной внешней торговой позиции.

Во внешней торговой политике большинства стран с переходной экономикой, в том числе и Азербайджанского и других странах СНГ, был "социалистический период", отличающийся своей спецификой. В бывшем СССР над внешней торговлей существовала государственная монополия. То есть, проведение внешнеторговых операций входило в исключительную компетенцию государства. Конечно, государственную монополию внешней торговли было бы неправильно обосновывать только с идеологических и политических аспектов. На самом деле, указанную политику можно объяснить внутренней природой системы централизованного планирования. То есть, там, где существует схожая экономическая, система внешняя торговля не может быть в негосударственной монополии.

Все это означало, что внешние торговые операции должны были проводиться в соответствии с государственным планом органами, уполномоченными государством.

Крах внешней торговой политики, произошедший на основе однозначного существования внутренних факторов и на производном характере внешних факторов стал причиной разрыва связей между монополистическими производителями и внешними рынками, а также стал одним из главных препятствий в повышении возможности использовать интенсивные методы развития экономики и достижения научно-технического прогресса. Отечественные производители были не только оторваны от мирового рынка и в результате не могли сравнивать свои расходы с мировым средним показателем, они также не были заинтересованы в производстве товаров для экспорта и в эффективном использовании импортируемых товаров.

В обобщенной форме можно сказать, что государственная монополия на внешнюю торговлю прервала цепь "производитель-мировой рынок-потребитель" и стала основным препятствием в сфере повышения эффективности.

Однако темпы либерализации в начале переходного периода оказывают отрицательное воздействие на динамику производства масштабы трансформационного спада, сутью которого является падение производства в отраслях, которые становятся неконкурентоспособными при новых соотношениях цен, зависят от планов либерализации. После завершения трансформационного спада, при переходе к экономическому восстановлению, либерализация начинает оказывать положительное воздействие на рост диспропорций в отраслевой структуре и во внешней торговле, напротив, исчезает².

Материалы исследования показывают, что в странах, переживающих период трансформации систем обеспечение комплексности и внешней торговой стратегии, может реализоваться или должно реализовываться под влиянием многих факторов, и в первую очередь речь идет о том, что внешняя торговая стратегия должна быть в диалектической взаимосвязи не только с внешней экономической политикой, но и целом, с общеэкономической политикой. Построение модели политики указанной стороны, требует наличия соответствующей базы, к числу которых относятся: наличие соответствующей системы экономических инструментов; определение концептуального подхода, содержащего национальные специфики; формирование широкой сети структуры национально-го рынка, не позволяющего лидерство ни одного субъекта.

Каждая из вышеуказанных проблем является большой и всеобъемлющей, и каждая из них вносит свои элементы ограничения в оптимальное формирование внешней торговой политики в условиях переходной экономики. Таким образом, ссылаясь на анализ материалов содержание полученных результатов подтверждает реальность выше приведенных заключений: ни в одной из стран с переходной экономикой не существует системы экономических инструментов, имеющих конкурентоспособность на мировом рынке; в большинстве пост социалистических стран, концепция внешнеторговой политики имеет ортодоксальный вариант и незначительность сохранения выгодного положения этой концепции в системе международного разделения труда, уже в научных кругах имело аксиоматическую сущность.

Внешняя торговая политика по объективным причинам просто не может опираться на концепцию конкурентных преимуществ. Иными словами страны с переходной экономикой, не имеющие право голоса в научно-технической сфере, не имеющие инвестиционные возможности не могут приобрести конкурентные преимущества.

Результаты систематического исследования показывают, что в условиях переходной экономики процесс формирования внешней торговой политики требует учесть большое количество факторов, к числу которых относятся: однородность структуры национального государства: речь идет не о этнической идентификации, а об отсутствии сепаратистских движений и др.; стратегия глобализации экономики, т.е. желание стать лидером в том или ином регионе; стратегия замедления: т.е. реальное оценивание потенциальных возможностей страны; существование возможности определить динамику развития национальной экономики в соответствии с конъюнктурой мирового рынка; высокий уровень монополизации на мировом рынке, в этом случае основная задача которой - это формирование системы, состоящей из двух противоположных полярностей; сравнение национальных монополий с монополистическими позициями ТНК на мировом рынке в ее различных сегментах; создания региональных интеграционных блоков; интенсивность процесса укрепления новых международных правил; геополитическое и геоэкономическое состояние страны; размеры территории, благоприятные климатические условия; формирование однополярного мира, укрепление международной политической ситуации, необходимой для быстрого развития взаимных отношений.

Сегодня с полной уверенностью можно сказать, что переходный период в Азербайджане уже завершен. Утвердилась опирающаяся на свободные рыночные отношения и политический плюрализм новая социально-экономическая система с собственными закономерностями. Завершается формирование необходимой инфраструктуры для функционирования эффективной экономики. Все это стало возможным благодаря последовательному осуществлению продуманной и целенаправленной политики. Принятые на уровне руководства страны государственные программы, документы концептуального и стратегического характера, их практическое выполнение представляют важное значение как механизм реализации этой политики.

Своим Распоряжением Президент Азербайджанской Республики дал поручение подготовить Концепцию развития "Азербайджан- 2020: взгляд в будущее". Необходимость подготовки такой концепции связана с вступлением нашей страны в новый этап развития. Достигнутые успехи позволяют Азербайджану ставить более высокие цели и определять вытекающие из них задачи.

Стремительно развивающиеся и распространяющиеся в первом десятилетии XXI века информационные и коммуникационные технологии, получившие в связи этим новый импульс процессы глобализации серьезно влияют на социально-экономическую жизнь стран. В этом смысле Азербайджан не является исключением. Факторы глобального, планетарного характера проникают в процессы, идущие можно сказать, во всех сферах жизни страны - экономической, социальной, политической, гуманитарной и культурной.

В условиях глобализации во всем мире немыслимо ускорятся темпы изменения экономических и хозяйственных процессов, тиражирования инновативных новшеств, их применения в производственной сфере. В таких условиях основная стоящая перед Азербайджаном задача не допустить отставания в процессе развития стран мира. А это, прежде всего, требует, устранив существующую в экономике зависимость от углеводородных ресурсов, постоянно держать в центре внимания такой важный вопрос, как предотвращение угрозы превращения в среднесрочной и долгосрочной перспективе в сырьевого придатка и технологического "аутсайдера" мировой экономики.

Главный стратегический взгляд концепции с учетом существующих возможностей и ресурсов достичь этапа развития, характеризующегося полным обеспечением в Азербайджане устойчивого экономического роста и высокого социального благосостояния, эффективного государственного управления.

Поставлена цель - к 2020 году Азербайджан должен полноправно войти в число "стран с высоким доходом" по классификации Всемирного банка "Общий национальный доход на душу населения", устранить зависимость от экспорта углеводородов, являющегося в настоящее время основным источником вхождения в число стран данной группы, а также подняться на верхние ступени в группе "стран с высоким человеческим развитием".

С точки зрения экономического развития будет достигнуто повышение статуса Азербайджанской Республики от государства-лидера региона до обладающего высокой конкурентоспособностью участника в системе международных экономических отношений.

В то же время целенаправленно будут осуществляться меры по усовершенствованию структуры экономики. Приоритетными направлениями будут модернизация нефтегазового сектора и нефтехимической промышленности, диверсификация и развитие ненефтяной промышленности, расширение возможностей использования альтернативных и возобновляемых источников энергии, развитие частного сектора и усиление продовольственной безопасности, расширение и развитие торгового и обслуживающегося видов деятельности, усовершенствование структуры внешней торговли и инвестиций. Ставится цель, что в охватываемый концепцией период среднегодовые реальные темпы роста ВВП по ненефтяному сектору превысят 7%.

Основная задача, стоящая на нынешнем этапе, заключается в ускорении диверсификации экономики, сохранении и в будущие годы высоких темпов развития ненефтяного сектора вне зависимости от уровня нефтяных доходов, повышении конкурентоспособности и расширении экспортных возможностей. В Концепции развития "АЗЕРБАЙДЖАН - 2020: взгляд в будущее" за основу взята экономическая модель экспортной направленности и предусмотрено, что повышение конкурентоспособности и усовершенствование структуры экономики будут способствовать росту ненефтяного экспорта.

Достижение поставленной концепции социально-экономических целей обуславливает формирование действующей с высокой эффективностью экономической системы, обладающей достаточной конкурентоспособностью в мировом масштабе.

В целях дальнейшего роста конкурентоспособности экономической системы будет обеспечен постепенный переход от пассивной к активной налоговой политике, предпринимаемые меры по оптимизации налоговых ставок будут способствовать созданию благоприятной среды для предпринимательской деятельности. Будет усовершенствован механизм использования нефтяных и газовых доходов.

Монополия внешней торговли сменялась экономическими методами регулирования внешнеэкономической деятельности, основная роль в котором принадлежит налоговому регулированию, в свою очередь базирующемся на применении таможенных тарифов³.

Практики стран мира показывает, что пошлины на импорт снижают степень экономического благосостояния страны, увеличивают налоговую нагрузку потребителей, способствуют возникновению торговых войн, снижает уровень занятости. Пошлины на ввоз можно сказать являются причиной перераспределения доходов от потребителей к производителям, не умеющим производить конкурентоспособный товар, и в государственный бюджет:

$$\text{Фик} > \text{Фд} + \text{Ем/и},$$

где Фик -ущерб, нанесенный производителям; Фд - выгода государства; Ем/и - выгода национальных производителей.

Использование таможенно-тарифных методов в научно обоснованной форме может сыграть положительную роль в увеличении государственного бюджета, в защите молодёжи. Конечно было бы неправильно в течении долгого времени с надеждой относиться к таможенно-тарифному регулированию.

В целом же в целях таможенного регулирования устанавливаются следующие виды таможенных режимов: выпуск для свободного обращения, реимпорт, транзит, таможенный союз, магазин беспошлинной торговли, временный ввоз, свободная таможенная зона, свободный склад, переработка вне таможенной территории, экспорт, реимпорт, отказ в пользу государства⁴.

Все возрастающие мировые информационные ресурсы вызвали необходимость резкого развития информационных технологий и их автоматизацию. В конце XX в. развитие современных компьютеров, создание компьютерных сетей, в частности Интернета, привело к тому, что вся информация стала преобразовываться в двоичный код для дальнейшей обработки, хранения и передачи⁵.

Очевидно, что в условиях переходной экономики реализация методического обеспечения внешней торговли имеет особое значение, чем ее концептуальное содержание. В экспортно-импортной политике выбор методических средств зависит от ряда факторов, и их опровержение может привести к негативным последствиям. Отрицательная реакция внешней торговой политики переходной экономики связана с финансовым методом демпинга торговой политики нетарифного характера (см. рисунок).



Рис. Демпинг и методы его определения

Демпинг - это продажа экспортных товаров по ценам, ниже нормальных.

Следует отметить, что определить демпинг первым методом очень трудно. То есть, никакой субъект не раскрывает свою производственную или коммерческую тайну. Поэтому в большинстве случаев используется второй метод.

Нужно отметить, что в условиях переходной экономики демпинг можно просматривать в двойном направлении:

- 1) Реализация демпинговой политики субъектами крупного бизнеса (ТНК);
- 2) Неизбежность использования демпинга на региональных рынках с переходной экономикой и на мировом рынке.

Надо заметить, что большинство исследователей в первом случае основную угрозу видят в негативном влиянии демпинга на национальное производство. Можно сделать вывод, что если демпинг будет проводиться по товарам, не имеющим местное производство, то нет необходимости использовать антидемпинговые процедуры.

Выраженный нами подход должен быть принят только в качестве взгляда на эту проблему. То есть в данной ситуации переход национального рынка в руки одного субъекта и возникновение монополистических тенденций будет неизбежным и это в конечном итоге даст отрицательный эффект.

На счет второго варианта можно только сказать, что он имеет обязательный характер. Другими словами, единственным средством конкуренции стран с переходной экономикой, которые стараются получить рыночную долю по какому либо товару на региональном и мировом рынках, является использование цен низкого уровня. Кроме того надо заметить, что само это тоже находится в рамках определенных ограничений.

Таким образом, возможность использовать демпинг имеет та страна, (в условиях переходной экономики), которая во-первых, должна быть "большой" страной, то есть изменения в ее совокупном спросе влияют на мировые цены; во-вторых, которая должна иметь возможность реализовать стандартизированное массовое производство (по какому-либо товару); в третьих, должна уметь влиять на формирование предложения товара на внешних рынках; в-четвертых, должна обеспечить производство указанного товара на среднесрочном и долгосрочном периоде.

В настоящее время было бы неправильно обвинить в демпинге ряд стран с переходной экономикой. То есть страны, о которых идет речь таким образом стремятся достичь не повышения доли внешних рынков, а просто стараются добиться определенного уровня экспорта с целью приобретения валюты⁶.

Следует отметить и о значимости внешнеторговых операций, характерными современными чертами которых являются: внешнеторговые операции являются средством реализации коммерческой, оперативной, хозяйственной основы всей ВЭД; осуществление внешнеторговых операций состоит из стадии подготовки, заключения и исполнения внешнеторговой сделки; внешнеторговые операции -это довольно широкое понятие, включающее как основные операции купли-продажи, так и обеспечивающие их проведение⁷.

Таким образом, устойчивый рост экспортного потенциала рано или поздно выявит необходимость усовершенствования инвестиционной политики в этом направлении. В

этом смысле, сфера экспорта, превращаясь в приоритетное направление инвестиционной политики, не зависимо от уровня развития страны создают неизбежность применения протекционистских мер. И это в конце столкнется с негативным влиянием развитых стран и Международных Экономических Организаций. И таким образом, не зависимо от степени либерализации инвестиционного режима интенсивность притока иностранных инвестиций в страну понизится.

В практике зарубежных стран (в основном развивающихся стран) данная ситуация наблюдалась неоднократно. В связи с этим, способ подхода к проблеме стран с переходной экономикой должен опираться на оптимальное соотношение внешней торговой политики и инвестиционной политики. Следует отметить, что в любом случае практически невозможно соотнести протекционистский торговый режим с либеральным режимом инвестиций. И поэтому действия страны в рамках собственных интересов развития экспортной сферы за счет "произвольного" привлечения иностранных инвестиций представляется невозможным; протекционистский торговый режим как указано выше, не зависимо от степени свободы инвестиционного режима, является основным препятствием на пути притока инвестиций; решение проблемы осложняет отсутствие альтернативных средств, позволяющих устранить возникшее напряжение в странах с переходной экономикой. И именно поэтому, в системе международного разделения труда не только стран с переходной экономикой, но и большинства развивающихся стран появляется как чрезвычайно сложная проблема в статусе "сырьевого" дополнения.

В рамках проблем, свойственных переходному периоду, специфичность внешней торговой политики явно прослеживается в отсутствии его зависимости от конкурентной политики. Само по себе ясно, что развитие реальных рыночных отношений в условиях переходной экономики если с одной стороны характеризуется отношениями собственности, то с другой стороны находится в прямой зависимости от наличия конкуренции. То есть, приватизация государственного имущества само по себе еще не означает, что рынок имеет реальное содержание. Эта проблема настолько важна, что его можно считать основным механизмом в достижении оптимального соответствия между режимом внешней торговли и инвестиционной политики. Таким образом, проведенные исследования требуют, что бы обеспечение системности внешней торговой политики в условиях переходной экономики считалось наиболее актуальным вопросом современности.

В условиях переходной экономики одна из основных задач, стоящих перед внешней торговой политикой - это достичь обеспечения роста. С этой призм внешней торговой политика может ссылаться на два концептуальных подхода:

- 1) определение "точки" роста;
- 2) включение "локомотива" роста.

Первый концептуальный взгляд более широко распространен в Латинской Америке и в странах Восточной Азии. Логика этого подхода опирается на необходимость проведения экономического развития на основе долгосрочных программ. В основе второго концептуального подхода стоит оптимальное соотношение в направлении развития экспортно-ориентированных сфер внешней торговой политики и инвестиционной политики.

Иными словами, стараясь создать благоприятные условия именно в этом направлении торгового режима инвестиции направляются в такие отрасли экономики, где они в состоянии выступить как "локомотив" всего экономического роста.

Третьим, на наш взгляд, концептуальным подходом следует считать, ускорение интеграционных процессов ибо развитие мировой экономики показывает все возрастающую роль инноваций всегда выступающих доминирующим элементом в модели экономического лидерства. Крупные интегрированные структуры в нем выступают главным действующим лицом, обеспечивающим и непрерывность процесса генерации и внедрения новшеств, и институциональной основой инновационной модели лидерства.

Поэтому тенденции глобализации, характерные конца XX в. и начала XXI в., проявляются и в возрастающей роли транснациональных компаний в развитии мировой экономики. Интегрирование структуры всегда были значимым явлением хозяйственной жизни, однако сегодня их влияния заметно возросло⁸.

¹ Изменение глобального экономического ландшафта: проблемы и поиск решений / под ред. Е.С. Хесина, И.Г. Ковалева. Москва : ВШЭ, 2011. С. 10.

² Попов В.В. Стратегия экономического развития. Москва : ВШЭ, 2011. С. 53.

³ Шувалова Е.Б., Шмелева П.М. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности. Москва : Дашков и К, 2011. С. 5.

⁴ Внешнеэкономическая деятельность предприятия / под ред. Л.Е. Стровского. Москва : Юнити, 2001. С. 515.

⁵ Блюмин А.М., Феоктистов Н.А. Мировые информационные ресурсы. Москва : Дашков и К, 2010. С. 7.

⁶ Мировая экономика / под ред. И.П. Николаева. Москва : Юнити- Дана, 2007. 511 с.

⁷ Ростовский Ю.М., Гречнов В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность. Москва : Экономист, 2006. С. 45.

⁸ Козлов В.В. Корпоративные структуры: условия интеграции и эффективного функционирования. Москва : Палеотип, 2006. С. 5.

PECULIARITIES FOR FORMATION OF FOREIGN TRADE STRATEGY OF AZERBAIJAN

© 2018 Zeynalova Aynur Teymur kyzy

Dissertant

Azerbaijan State University of Economics,

Baku, Azerbaijan Republic

E-mail: mikailbyst@mail.ru

Keywords: foreign trade, strategy, competition, globalization, market, cost.

The features of the formation of the foreign trade strategy of the Republic of Azerbaijan in the context of globalization are considered.

СОСТОЯНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

© 2018 Зрелова Юлия Дмитриевна
студент

© 2018 Ивахова Алена Михайловна
студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: yl_zrelova@mail.ru, alyona_ivakhova@mail.ru,
angelina8105@yandex.ru

Ключевые слова: машиностроение, машиностроительный комплекс, основные фонды, основные средства, проблемы воспроизводства, анализ, рентабельность активов, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, износ оборудования, срок полезного использования, инвестиции в отрасль машиностроения, остаточная стоимость, потенциал, воспроизводство.

Проводится анализ машиностроительного комплекса по основным показателям деятельности за период 2012-2016 гг., а также анализ воспроизводства основных фондов машиностроения, выявляются проблемы, препятствующие успешному воспроизводству основных фондов, а также определяются факторы, сдерживающие инвестиционную активность в машиностроительном комплексе.

Машиностроительный комплекс - это одна из ведущих отраслей обрабатывающей промышленности Российской Федерации, база технического перевооружения общественного производства, основной поставщик оборудования и транспортных средств на предприятия всех остальных отраслей экономики. В первую очередь с уровнем машиностроительного комплекса связаны темпы и масштабы внедрения современного оборудования, уровень механизации и автоматизации производства, производительность общественного труда и благосостояние народа¹.

Одной из характерных особенностей машиностроения можно считать взаимосвязь и взаимодействие предприятий как внутри отрасли, так и тесную кооперацию с другими отраслями народного хозяйства при выпуске конечно продукции машиностроения.

Другая характерная особенность - сложность структуры машиностроительного комплекса: 79 группировок по видам экономической деятельности.

Для того чтобы дать характеристику деятельности машиностроительного сектора, ряд экспертов предлагают разделить продукцию машиностроения на следующие группы по назначению: оборонно-промышленного и гражданского назначения, которые, в свою очередь, делятся еще на подгруппы:

- инвестиционное машиностроение (в данную группу входят энергетическое, тяжелое, строительное-дорожное и транспортное машиностроение);
- наукоемкое машиностроением (данную группу составляют следующие отрасли машиностроения: станкостроение, производство электрооборудование, приборостроение);

- сельскохозяйственное машиностроение;
- автомобильное машиностроение (данную группу составляет продукция, выпуск которой ориентирован на потребительский спрос, на потребность организаций, а также государство (грузовой автотранспорт, автобусы)).

В период с 2012 по 2013 гг. наблюдалось ухудшение состояния машиностроительной отрасли, что, в свою очередь, было связано с ухудшением динамики инвестиций в стране. Динамика производства отечественного машиностроения в 2013 была отрицательной. Основными причинами, приводящие к отрицательной динамике являлись: вступление России в ВТО, а также достаточно низкий уровень инвестиционного спроса внутри страны. В этом же году, в одной из подотраслей машиностроительного комплекса "производство транспортных средств и оборудования" проявлялся положительный результат деятельности, который был обусловлен увеличением уровня локализации сборочных автомобильных заводов².

Положительная динамика производства отечественного машиностроительного комплекса была достигнута в 2014 году. По словам экспертов "РИА Рейтинг", в 2014 году произошло увеличение производства на 2,6%. Главной причиной, которая привела к увеличению производства в целом по машиностроительному комплексу, являлась: проявление положительной динамики производства и его увеличение в двух подотраслях машиностроения, а именно в подотрасли "производство судов, летательных и космических аппаратов", а также "производство электронного оборудования, аппаратуры для радио, телевидения и связи", в частности, увеличение производства в данных отраслях было связано с выполнением гособоронзаказа. Однако, как отмечают эксперты "РИА Рейтинг" в данном году наблюдалось снижение производства продукции, которая предназначена для потребительского рынка, а также снижение продукции инвестиционного назначения. В целом, в данном году произошел сильный спад в производстве грузовых, легковых автомобилей, автобусов, грузовых вагонов и тракторов³.

Ухудшение динамики производства отечественного машиностроительного комплекса было продемонстрировано в 2015 году. По сравнению с 2014 годом, производство снизилось на 10,3%. В первую очередь, снижение уровня производства было связано с достаточно низким уровнем потребительского спроса на легковые автомобили, сокращением спроса на оборудование инвестиционного характера, а также падением инвестиций в основной капитал. Именно эти причины являлись главными, вызывающие спад производства, поскольку отрасль машиностроения наиболее чувствительна к изменениям инвестиционной активности и в большинстве случаев отвечает резким спадом на снижение инвестиций.

Первая половина 2016 года характеризовалась продолжением снижения производства, однако темп снижения в данном году был значительно ниже предыдущего и составлял 2,8%. В данном году рост производства был отмечен в трех подотраслях машиностроительного комплекса, а именно, в подотрасли "производство энергооборудования", "сельскохозяйственное машиностроение", в которой темп роста производства был самым высоким и составил 20%, а также в подотрасли "производство транспортных средств железнодорожного транспорта", рост производства в данной подотрасли составил 13%.

Однако несмотря на улучшение динамики производства в целом по отрасли, ситуация во многих подотраслях машиностроения оставалась неоднозначной, так, например, самый глубокий спад произошел в подотрасли "станкостроение" и составил 16,5%, также спад наблюдался в подотрасли "производство машин и оборудования", в подотрасли автомобилестроение, что было связано со снижением спроса на легковые автомобили.

В 2017 году, впервые за три года, российский машиностроительный комплекс продемонстрировал положительную динамику. Выпуск продукции в данном году увеличился на 3,4%. В данном году наблюдалось увеличение выпуска продукции в пяти подотраслях машиностроения, а именно: в сельскохозяйственном машиностроении на 30%, железнодорожном на 38%, энергетическом на 40%, дорожно-строительном машиностроении на 30% и в автомобилестроении на 20%⁴.

К главным причинам, которые привели к увеличению роста производства машиностроительного комплекса, относят:

- рост инвестиций в основной капитал. В 2017 году рост инвестиций составил 4,4%
- рост спроса на инвестиционное оборудование;
- увеличение потребительского спроса, в частности на автомобильном рынке и составил 12%;
- рост экспорта машиностроительной продукции, его увеличение составило 24,6%;
- государственная поддержка и государственные программы стимулирования для производителей продукции машиностроительного комплекса, программа субсидирования в сельскохозяйственном машиностроении⁵.

В данной работе анализ состояния отрасли машиностроения был проведен по трем машиностроительным отраслям, а именно, по таким как:

- производство машин и оборудования;
- производство транспортных средств и оборудования;
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Таблица 1

Основные показатели деятельности машиностроения за 2012 - 2016 гг.*

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Число действующих предприятий	56242	56300	57137	57289	...
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд.руб	5588	6050	6269	6450	6646
В том числе:					
Производство машин и оборудования	1306	1352	1373	1460	1461
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1482	1536	1716	1947	2052
Производство транспортных средств и оборудования	2800	3162	3180	3043	3133
Среднегодовая численность работников предприятий, тыс. чел.	2620	2582	2500	2445	2376
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности, руб.	79685	88309	96783	105150	114870

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
В том числе:					
Производство машин и оборудования	25671	28231	30268	32246	35265
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	26354	29354	32779	36765	40207
Производство транспортных средств и оборудования	27660	30724	33736	36139	39398
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	225150	174397	36216	64533	303042
В том числе:					
Производство машин и оборудования	54849	45832	-5365	36385	93077
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	73105	67171	74545	118755	132225
Производство транспортных средств и оборудования	97196	61394	-	-90607	77740
Индекс производства, в процентах к предыдущему году	319,4	297,8	300,2	272,5	299,8
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	20,6	19,6	20,4	22,9	23,4
Рентабельность активов, %	13,4	10	3,4	6	7,5
Затраты на 1 руб реализованной продукции, коп	287,7	282,2	282,3	281,2	280,3

* По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

На основе табл. 1 можно сделать следующие выводы:

Число действующих предприятий в 2015 году составило 57289, количество действующих предприятий увеличилось на 1047 или 1,9 % по сравнению с 2012 годом.

Оборот предприятий, включающий стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг, является одним из основных показателей деятельности предприятий отрасли.

В машиностроительной отрасли в 2016 году данный показатель увеличился на 1058 млрд руб. или на 18%, по сравнению с базисным 2012 годом. В свою очередь, на увеличение данного показателя, повлиял рост оборота предприятий трех подотраслей, а именно увеличение оборота предприятий в производстве машин и оборудования, в 2016 году на 11% , рост оборота в производстве электрооборудования на 38%, и увеличение оборота в производстве транспортных средств на 12%, в сравнении с 2012 годом. Согласно полученным данным, можно предположить, что наблюдается процесс концентрации производства, предполагающий сосредоточение производства на более крупных предприятиях.

Среднегодовая численность работников предприятий машиностроения за период 2012-2016 гг. сократилась на 6%. Сокращение численности работников могло быть вызвано следующими причинами: во-первых, ввиду снижения объема производства, во-вторых, причиной снижения могло послужить объединение предприятий (сокращение специалистов одинаковых специальностей).

В 2016 по сравнению с 2012 наблюдалось увеличение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников предприятий по следующим видам экономической деятельности: "Производство машин и оборудования" заработная плата

увеличилась на 9594 или на 37,4%. Заработная плата работников машиностроения подотрасли "Производство электрооборудования" в 2016 году увеличилась на 13853 или на 53% по сравнению с 2012 годом. За период 2012-2016 гг. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников предприятий машиностроения подотрасли "Производство транспортных средств" увеличилась на 11738 или на 42%.

В 2014 году наблюдалось значительное снижение сальдированного финансового результата в сравнении с 2012 годом на 188934 млн руб., это было вызвано снижением сальдированного финансового результата в отдельных подотраслях машиностроения, а именно в подотрасли "Производство машин и оборудования" на 5365 и в подотрасли "производство транспортных средств и оборудования". Наиболее тяжелое финансовое положение наблюдалось в подотрасли "производство транспортных средств", так как в 2014 и в 2015 годах финансовый сальдированный результат имел отрицательное значение. Однако в последующие годы проявлялась положительная динамика. В 2016 году он увеличился на 77892 млн руб. или на 34%, что свидетельствует об эффективной ценовой политике в подотраслях машиностроения.

Рентабельность продукции машиностроительной отрасли в 2016 году увеличилась на 2,8%, увеличение рентабельности способствовало увеличению прибыли и уменьшению затрат на 1 руб реализованной продукции.

Рентабельность активов 2016 году сократилась на 55% по сравнению с 2012 годом. Снижение рентабельности активов может свидетельствовать, во-первых, о большом объеме дебиторской задолженности, во-вторых, о наличии на балансе предприятия большого объема неликвидного имущества.

Повышению инвестиционной привлекательности машиностроительного комплекса способствовали следующие факторы, такие как: акцентирование внимания на стратегические преобразования в отечественном машиностроении, а также изменение направления государственной политики.

Однако до настоящего времени наблюдается более медленный темп роста инвестиций в обрабатывающих отраслях, в сравнении с отраслями добывающей промышленности.

Так, за период 2012-2016 гг. рост инвестиций в добывающие отрасли промышленности составил 25%, а в обрабатывающие рост составит всего 17%. Рост инвестиций в машиностроительный комплекс в данный период составил 36%, однако в сравнении с общей суммой инвестиций во все отрасли экономики, их абсолютная величина составляет 3%.

На протяжении значительного периода времени, до 2012 года, инвестиции в машиностроении не превышали 2%. Стоит отметить, что подобный объем инвестиций выступает одной из причин технологического и технического отставания российского машиностроения.

К факторам, сдерживающим инвестиционную активность машиностроительного комплекса, относят:

- во-первых, значительный по продолжительности период возврата инвестиций, связанный с длительностью производственных и технологических циклов;
- во-вторых, наличие высоких процентных ставок по кредитам, при достаточно низком уровне рентабельности продукции машиностроительного комплекса;
- в-третьих, снижение платежеспособного внутреннего спроса;

- в-четвертых, наличие неблагоприятного инвестиционного климата, а также инфляции в национальной экономике⁶.

Важно отметить, что в машиностроительном комплексе, помимо отставания по оборудованию, наблюдается также технологическое отставание. Причиной подобного отставания считается ликвидация многих проектно-конструкторских служб и конструкторских бюро предприятий машиностроения во время экономических преобразований конца 1980-х начала 1990-х гг.

Несмотря на это, достаточно высокий уровень инновационной активности организаций, наблюдается, в первую очередь, в машиностроительном комплексе. Так, около 16% предприятий подотрасли "производство машин и оборудования" вовлечены в инновационную деятельность, предприятия, производящие электрооборудование, электронное и оптическое оборудование составляют больше 28%, и примерно 21% составляют предприятия, которые производят транспортные средства и оборудование.

В области технологических инноваций отмечается основная инновационная деятельность предприятий перечисленных отраслей. В то время как в инновационной деятельности предприятий добывающих отраслей в 2014 году, наблюдалось снижение числа предприятий до 7,5% , которые вовлечены в инновационную деятельность. Однако стоит отметить, что уровень инновационного развития отечественного машиностроительного комплекса все еще остаются крайне низкими, что является сдерживающим фактором, для успешной конкурентоспособности многих предприятий. Данный факт не позволяет говорить о преодолении стагнации инновационной активности в данной отрасли.

На данный момент в структуре экспорта и импорта технологий все еще преобладает импорт. Количество заключенных соглашений об экспорте технологий в отрасли обрабатывающей промышленности, составляет 358, а в суммарном выражении составляет 110 млн долл., в процентом выражении - 16% от общего количества заключенных соглашений. Количество заключенных договор об импорте технологий составило 1798 соглашений, в суммарном выражении - 8457,7 млн долл., что составляет 60, 23% и 62, 65%⁷.

Неудовлетворительное состояние основных фондов на предприятиях машиностроительного комплекса берет свое начало в 1990-х гг. после распада СССР. На машиностроительных предприятиях наблюдался избыток производственных мощностей, который был вызван разрывом хозяйственных связей. Загрузка производственных мощностей в среднем по отрасли не превышала 43%. Сокращение использования производственных отраслей происходило и в 2009 году. Большой разрыв, между площадью, используемой для производственных нужд и площадью, занимаемой предприятиям, на сегодняшний день, до сих пор наблюдается на многих предприятиях машиностроительной отрасли.

Значительно устаревшая инфраструктура предприятий (физически и морально устаревшие внутризаводские коммуникации, складская система, а также внутризаводской транспорт) является вторым негативно влияющим фактором⁸.

Таблица 2

Средний возраст имеющихся на конец года машин и оборудования в РФ за 2012-2016 гг.*

	2012	2013	2014	2015	2016
Машины и оборудование по всем отраслям экономики	11,2	11,5	11,2	11,2	11,3

* По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Такое состояние оборудования и транспортных средств может говорить нам о снижении производственных мощностей значительного количества предприятий обрабатывающей промышленности и об ухудшении качества основных производственных фондов. Устаревание основных производственных фондов машиностроительного комплекса, а также технологическая отсталость, говорит нам о том, что данные факторы способствуют отставанию производственных мощностей всех отраслей народного хозяйства. Также, стоит отметить сниженные темпы обновления основных производственных фондов.

Таблица 3

Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в РФ за 2012-2016 гг.*

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент выбытия, %	0,7	0,7	0,8	1,0	0,8
Коэффициент обновления, %	6,4	6,9	7	6,2	6,1

* По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

По данным из табл. 3 видно, что коэффициент выбытия основных фондов за период 2012-2016 гг. оставался на достаточно низком уровне, не превышающий 1%. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что основные фонды предприятий участвуют в процессе производства продукции вплоть до их полного физического износа. Что можно сказать о коэффициентах обновления, так это то, что коэффициенты обновления основных фондов за период 2012-2016 гг. превышали показатели коэффициента выбытия, это может свидетельствовать о расширенном воспроизводстве основных средств.

Среди проблем, которые препятствуют успешному воспроизводству основных фондов, выделяют и другие: подверженность внешней среды к изменчивости, в результате влияния внешнеэкономических и политических факторов. На данном этапе, инновационная деятельность характеризуется достаточно низким уровнем взаимодействия между следующими направлениями: технологическим, финансовым, опытно-конструкторским и исследовательским.

Таким образом, можно сказать о том, что инновационное развитие российской экономики и необходимость роста ее экспортного потенциала требуют совершенствования технического уровня российских предприятий путем формирования основных средств высокого качества, что позволит производить конкурентоспособную продукцию.

¹ Татарских Б.Я. Экономические и организационно-технологические проблемы развития машиностроения России. Самара : Самбр принт, 2017. 252 с.

² URL: http://riarating.ru/industry_newsletters/20140313/610610744.html.

³ URL: http://riarating.ru/corporate_sector_study/20150406/610652270.html.

⁴ Вишнякова А.Б. Управление модернизацией промышленных предприятий // Сборник статей VI Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза, 2016.

⁵ URL: http://riarating.ru/trend/mechanical_engineering_report.

⁶ Кобзев В.В., Измайлов М.К. Проблемы и особенности воспроизводства основных фондов // Организатор производства. 2017. № 1. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28826557>.

⁷ Беляев В.В. Анализ состояния отечественного машиностроения // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 6. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22014900>.

⁸ Вишнякова А.Б. Особенности модернизации машиностроительного комплекса в России // Сборник статей VII Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза, 2017.

STATE OF THE MACHINE-BUILDING COMPLEX. PROBLEMS AND FEATURES OF REPRODUCTION OF MAJOR FUNDS

© 2018 Zrelova Yulia Dmitrievna

Student

© 2018 Ivahova Alyona Mikhailovna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: yl_zrelova@mail.ru, alyona_ivakhova@mail.ru,

angelina8105@yandex.ru

Keywords: mechanical engineering, machine building complex, fixed assets, fixed assets, reproduction problems, analysis, return on assets, renewal ratio, retirement ratio, depreciation of equipment, useful life, investments in machinery, residual value, potential, reproduction.

The analysis of the machine-building complex on the main performance indicators for the period 2012-2016, as well as analysis of the reproduction of fixed assets of machine building, reveals problems that impede the successful reproduction of fixed assets, as well as factors that deter investment activity in the machine building complex.

УДК 338.45

Код РИНЦ 06.00.00

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ APPLE

© 2018 Иванова Виктория Сергеевна

студент

© 2018 Фадеева Анастасия Евгеньевна

студент

© 2018 Тойменцева Ирина Анатольевна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vitaconar@gmail.com, anastasiafadeeva@inbox.ru

Ключевые слова: маркетинговая стратегия компании Apple, компания Apple, объем продаж, объем выручки, iPhone, iPad, Mac, Стив Джобс.

Статья посвящена вопросам маркетинговой политики компании Apple. Авторами проанализирована динамика объема продаж, выявлены причины сезонного характера продаж, представлены идеи новых маркетинговых стратегий для укрепления рыночных позиций компании.

В рамках постоянного развития и изменения мировой рыночной конъюнктуры, а также изменения потребительских предпочтений и интересов, каждая компания должна уделять особое внимание совершенствованию своей маркетинговой стратегии. Именно по этой причине, данная тема имеет особую актуальность на данный момент.

На сегодняшний день невозможно представить, как развивался бы рынок электроники и сотовой связи, не будь на нем компании Apple. Компания принесла на него не только новые устройства, но и новый взгляд на маркетинг, имеющий в качестве своего основания идею минимализма и доступности. В современных учебниках по маркетингу все чаще можно встретить примеры, связанные с особенностями политики компании Apple.

История одной из крупнейших компаний мира берет свое начало в небольшом калифорнийском гараже, где ее основатели - Стив Джобс и Стив Возняк трудились над созданием своего первого компьютера¹. В 1976 году Джобс настоял на продаже разработанного своим напарником компьютера, получившего название Apple I. Весной того же года была создана компания Apple Computer.

Однако компания не сразу заинтересовала покупателей. Спрос на продукт компании пришел лишь с появлением первого ПК в пластиковом корпусе с цветной графикой (Apple II). По мере роста объема продаж развивалась и сама компания. К 1980 году начали осуществляться первые продажи за рубежом.

Естественно, в истории компании всегда присутствовала конкуренция. В 1981 году, компания IBM создала свой первый ПК, сопровождая его выпуск агрессивным маркетингом.

Осознав негативные для Apple последствия, Стив Джобс сконцентрировался на разработке нового проекта. 22 января 1984 года, во время третьего периода финала бейсбольного кубка Super Bowl, Apple представили миру свой первый рекламный ролик, "призывающий" заменить устройства IBM новым проектом компании - персональным компьютером Macintosh. Не смотря на успешную рекламную кампанию, последующие годы для Apple стали трудными. Джобс и Возняк были вынуждены оставить собственную компанию.

"Возрождение" компании в 1997 году сопровождалось возвращением Стива Джобса в Apple. Буквально через несколько месяцев после возвращения, Джобс представляет первый компьютер для эры интернета - iMac. Следующим успешным продуктом компании становится портативный медиапроигрыватель iPod.

Буквально, переворот рынка сотовой связи пришелся на 2007 год с выходом первого сенсорного телефона с доступом в интернет и многими другими функциями.

С момента выхода и по сегодняшний день iPhone является наиболее популярным и регулярно переиздаваемым устройством Apple. Позже на рынок были выведены первые планшетные компьютеры, получившие название iPad.

На сегодняшний день компания Apple значительно расширила свой ассортимент, представив миру беспроводные зарядки, клавиатуры, мыши, наушники AirPods, умные часы Apple Watch, Apple Pencil для iPad Pro, а также многие другие устройства и аксессуары к ним².

Статистические показатели объемов реализации, а также финансовые показатели компании бьют все мировые рекорды.

На данный момент основная доля продаж и выручки компании составляет реализация устройства iPhone - примерно 70%³. Далее следуют различные сервисы компании, продажи Mac, iPad и т.д. Доходы с сервисов Apple составляют 8,5 миллиарда долларов. Количество транзакций, проводимых по Apple Pay, возросло почти на 50 %.



Рис. 1. Показатели продаж iPhone за 2015 - начало 2018 г.

Динамика продаж iPhone, показанная на рис. 1, показывает наиболее высокие объемы продаж мобильных устройств в первые кварталы каждого года, далее продажи постепенно снижаются, однако к четвертому кварталу снова растут. Это связывается с ежегодным выпуском новых моделей устройств.

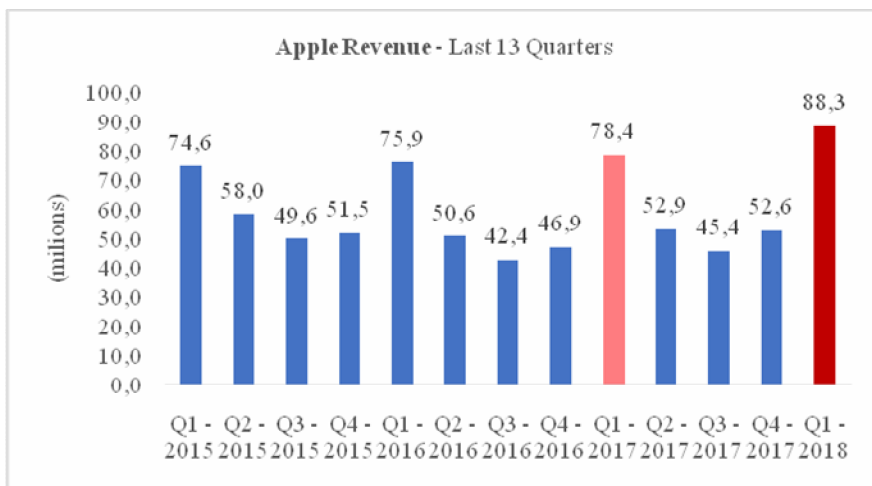


Рис. 2. Объем выручки компании Apple за период 2015 - начало 2018 г.

Объемы ежеквартальной выручки компании изменялись пропорционально продажам, однако в первом квартале 2018-го года можно наблюдать максимальный уровень выручки за весь рассматриваемый период. Это объясняется значительным ростом цен на продукцию компании. Выпущенный в октябре 2017-го года iPhone X признан самым дорогим мобильным устройством компании за всю историю.

На настоящий момент количество активированных устройств Apple составляет около 1,3 миллиарда.

Таких показателей Apple смогли добиться не только за счет инноваций. Большую часть успеха приносит их безупречно выстроенная маркетинговая политика, которая теперь является примером для многих современных компаний. Чаще всего говорят о следующих идеях маркетинговой стратегии Apple⁴:

1. От простого к совершенному. Apple не фокусируют свое внимание лишь на функциональных особенностях, они с удовольствием инвестируют в дизайн, который делает их продукт уникальным, выделяющимся среди массы остальных продуктов, схожих по техническим характеристикам.

2. От простого к совершенному. Apple не фокусируют свое внимание лишь на функциональных особенностях, они с удовольствием инвестируют в дизайн, который делает их продукт уникальным, выделяющимся среди массы остальных продуктов, схожих по техническим характеристикам.

3. Обоснование цен. Apple игнорируют правила стандартного ценообразования. Компания не боится диктовать более высокую цену на свой продукт по сравнению с конкурентами. Цена на продукцию компании оправдывает себя красивым дизайном, а также уникальными преимуществами и особенностями.

4. Простота - залог успеха. Огромным преимуществом продуктов Apple является их простота в использовании. И также простота - особенный подход компании к маркетингу. Реклама компании чаще всего направлена на визуальное восприятие, а не на представление числовых показателей. Тогда, как другие компании "хващаются" своими мегабайтами и гигагерцами, Apple просто показывает свои преимущества в картинках, что делает продукт более понятным и желанным.

5. Собственная семья⁵. С каждым годом любителей продукции Apple становится все больше, однако вместе с тем растут и нападки со стороны поклонников других компаний. Компания игнорирует такие порывы, справедливо считая это проявлением зависти. Apple работают для элитной аудитории и эту элитарность они всячески подчеркивают и культивируют, за что пользователи отвечают им взаимностью.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что на данный момент компания Apple является мировым лидером производства электроники: мобильный средств, программного обеспечения, различных сервисов. Компания Apple сочетает в себе простоту и, в то же время, индивидуальный подход к каждому устройству. Продукция компании еще долгое время будет являться самой востребованной на рынке высоких технологий.

¹ Стив Джобс / Уолтер Айзексон. Москва : АСТ, 2015. С. 45-180.

² Apple (Россия) : [официальный сайт]. URL: <https://www.apple.com/ru>.

³ Inside Apple: How America's Most Admired—and Secretive—Company Really Works / Adam Lashinsky. Business Plus, 2012. С. 56-63.

⁴ Эдсон Д. Уроки дизайна от Apple / пер. с англ. Д. Кириенко. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 56-109.

⁵ Правила Apple. Принципы создания искренней лояльности / Кармин Галло. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 27-28.

PECULIARITIES OF APPLE'S MARKETING POLICY

© 2018 Ivanova Victoria Sergeevna
Student

© 2018 Fadeeva Anastasia Evgenievna
Student

© 2018 Toymentseva Irina Anatolyevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics

E-mail: vitaconar@gmail.com, anastasiafadeeva@inbox.ru

Keywords: Apple's marketing strategy, Apple company, sales volume, revenue, iPhone, iPad, Mac, Steve Jobs.

The article is devoted to marketing issues of Apple. The authors analyzed the dynamic sales volumes, identified the reasons for the seasonal nature of sales, and presented ideas of new marketing strategies to strengthen the company's market position.

УДК 331.1
Код РИНЦ 08.00.00

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТА ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

© 2018 Ильина Марина Викторовна
магистрант

© 2018 Симонова Марина Викторовна
доктор экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: m.simonova@mail.ru

Ключевые слова: адаптация персонала, наставничество, система наставничества, проект, управление персоналом.

В статье раскрывается понятие "адаптация персонала" в контексте развития системы наставничества. Наставничество помогает решить проблемы сокращения сроков вхождения в должность, повышения производительности труда новых сотрудников, улучшает психологический климат в коллективе, влияет на снижение текучести кадров и т.д. Авторами разработаны проектные мероприятия по совершенствованию системы наставничества для ускорения процесса адаптации персонала.

Впервые идею об обязательном присутствии при новом работнике специально обученного человека - наставника, который будет помогать новому сотруднику адаптироваться к непривычным для него условиям, предложил основатель школы научного управления Фредерик Тейлор¹.

В своих работах, определение адаптации дают Мелихов Ю.Е и Малуев П.А, которое звучит следующим образом: "адаптация персонала - это включение работника в новую для него организационно-производственную среду; освоение сотрудником требований, норм и ценностей организации и должности; оказание помощи новому сотруднику успешно влиться в организацию, приспособиться к содержанию и условиям работы, новому коллективу". Это достаточно полное определение понятия "адаптация персонала", из которого следует, что результативность адаптации нового сотрудника на новом рабочем месте зависит от многих условий, например:

- 1) Качественная система обучения персонала в организации;
- 2) Социально-психологический климат в коллективе;
- 3) Психологические черты характера сотрудника.

Адаптация персонала в организации не ограничивается только приспособлением и ориентации в профессиональной деятельности, чаще всего, это более разносторонний процесс. Наиболее распространенной является типология адаптации по содержанию. Различают несколько видов адаптации²:

организационная адаптация заключается в приспособлении к новому месту работы, существующим правилам и порядкам, организации труда, способам действий, к положению организации в обществе;

- психофизиологическая адаптация - приспособление организма человека к новым санитарно - гигиеническим условиям труда, психологическим и физическим нагрузкам;

- социально-психологическая - "вживание" человека в организационную культуру компании, привыкание к психологическому климату в коллективе, освоению его традиций, норм, правил и других элементов субкультуры, а также с привыканием работника к социальной роли и статусу, которые ему назначает коллектив;

- профессиональная - получение и освоение новых профессиональных обязанностей, усвоение теоретических и практических знаний, особенностей работы в компании.

Наиболее успешно в практике адаптации сотрудников в организации используется наставничество, о чем свидетельствуют труды многих специалистов (А. П. Егошин, Т. Какинская, А. Я. Кибанов, О. Чехова, Л. Французова, П.Шейл и др.)³.

Для успешного прохождения периода адаптации и разгрузки руководителя, в чей отдел приходят новые сотрудники, эффективно использовать систему наставничества. Наставничество в рамках развития персонала является одним из методов адаптации персонала. Наставничество считается одним из самых апробированных и эффективных способов передачи знаний и навыков новым сотрудникам в процессе их адаптации в новом коллективе. При работе с новыми кадрами наставничество носит характер постоянного метода обучения сотрудников непосредственно на рабочем месте.

Наставничество - один из вариантов обучения на рабочем месте, в котором акцент делается на приобретении конкретного навыка⁴.

Задачи, которые решает система наставничества:

- снижение зависимости от качества кадров на рынке труда;
- качественная и быстрая подготовка новых сотрудников к самостоятельной работе;
- снижение зависимости от конкурентной борьбы за квалифицированные кадры;
- мотивация молодых и перспективных сотрудников, которые благодаря наставникам повышают свою квалификацию, осваивают новую профессию и повышают оплату труда;
- подготовка кадрового резерва для новых и расширяющихся производств компании.

Активное внедрение системы наставничества позволяет организации: повысить уровень подготовки сотрудников, сократить сроки адаптации и выхода на требуемый уровень квалификации новых работников, повысить эффективность персонала, увеличить уровень лояльности сотрудников и сплоченность коллектива, улучшить коммуникации и процесс информирования сотрудников.

Система наставничества направлена на достижение необходимой эффективности работников организации в максимально короткие сроки посредством оптимизации процесса их адаптации. Для оптимизации данного процесса, необходимо определить области ответственности структурных подразделений и должностных лиц в процессе адаптации работников (табл. 1).

Таблица 1

Распределение обязанностей персонала

Ответственный	Обязанности
Руководитель	1. Инициирование и планирование программы 2. Назначение помощника и наставника 3. Подготовка плана адаптации, постановка задач 4. Обеспечение поддержки и регулярной обратной связи
HR	1. Обеспечение необходимыми инструментами участников программы 2. Поддержка и консультирование руководителя, нового сотрудника, других участников программы 3. Мониторинг программы, оценка эффективности
Наставник	1. Помощь в профессиональной адаптации 2. Обучение, консультирование и развитие на рабочем месте
Новый сотрудник	1. Активное участие во всех мероприятиях программы
Помощник (buddy)	1. Неформальная поддержка по общим/ориентационным вопросам, помощь в налаживании связей с коллегами
Коллеги	1. Общая помощь и поддержка

Наставник - это квалифицированный специалист, профессионал или опытный работник, у которого другие работники могут получить совет, рекомендацию. Наставниками могут стать только те сотрудники, которые готовы поделиться своими знаниями, навыками и опытом и выслушать все, что новые сотрудники захотят рассказать о своих проблемах.

Алгоритм проведения адаптации с использованием системы наставничества можно представить в виде схематичного плана (см. рисунок), который определяет логику процесса.

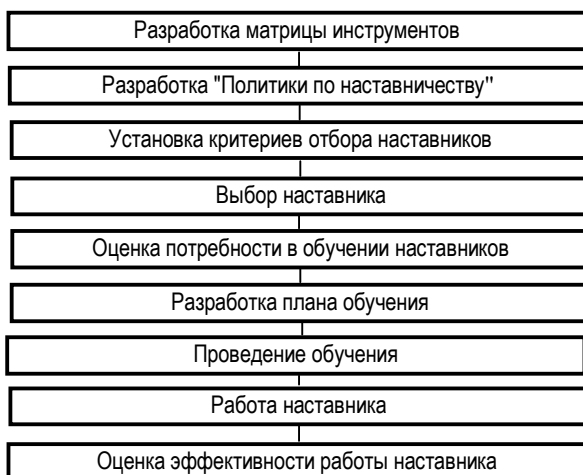


Рис. Алгоритм выбора наставников

Качества наставника имеют определяющие значения при отборе кандидатов, для чего нами установлены основные качества наставника и определено для чего он должен обладать ими (табл. 2). Одним из основных качеств, которыми должен обладать наставник, является желание передавать собственный опыт вновь принятым сотрудникам.

Таблица 2

Определение критериев отбора наставника

Категория	Характеристика
Кадровая политика компании	Воспитание и формирование: 1) лояльности работников; 2) мотивации работников; 3) возможностей карьерного роста (по вертикали или по горизонтали); 4) управления информацией
Организационная структура	1) Знание того, куда обращаться при возникновении вопросов; 2) знания о работе смежных подразделений; 3) оперативное решения вопросов
Технология продаж	1) Повышение квалификации вновь принятых сотрудников; 2) самосовершенствование; 3) доверие клиентов; 4) увеличение объема продаж
Правила внутреннего трудового распорядка	1) обеспечение трудовой дисциплины; 2) знание социальных возможностей компании; 3) владение и управление информацией
Процесс наставничества	1) Повышение квалификации наставника; 2) мотивация наставника; 3) формирование кадрового резерва компании; 4) управление информацией о работе подчиненного; 5) управление процессом адаптации

Преимущества использования системы наставничества для новых сотрудников:

- 1) скорость адаптации в новом коллективе;
- 2) отработка полученных знаний на практике;
- 3) постоянное консультирование по трудным вопросам;
- 4) своевременность ответов на возникающие вопросы;
- 5) мотивация (значимость, саморазвитие) наставника.

Процесс адаптации новых сотрудников должен проходить в соответствии с разработанными регламентами и положениями. Основная ответственность за адаптацию сотрудников (так как это тесно связано с другими аспектами управления персоналом: поиском и отбором, обучением, оценкой и организационной культурой) ложится на менеджеров по персоналу. Если разработка и контроль адаптационной программы осуществляются специально подготовленным сотрудником службы персонала, то процесс происходит с максимальной эффективностью.

Грамотно разработанная программа адаптации и ориентации работника на рабочем месте имеет следующие качества: она тщательно спланирована, ее содержание совершенно ясно, роли участников процесса четко определены.

Разработанный нами проект программы адаптации представлен в табл. 3.

Таблица 3

Программа адаптации

Мероприятие	Сроки выполнения	Ответственный
Предварительные мероприятия		
Общее информирование	1 день	Ведущий специалист по работе с персоналом
Получение направления на медосмотр		Заведующая здравпунктом
Получение "Памятки для поступающих на работу"		Наставник
План первого рабочего дня		
Оформление временного пропуска, встреча сотрудника	1 день	Ведущий специалист по работе с персоналом
Оформление листа допусков и согласований, информирование о мероприятиях первого дня		Ведущий специалист по работе с персоналом
Оформление допуска к работе по результатам медицинского осмотра		Начальник департамента по социальному партнерству и сервису трудовых отношений
Прохождение инструктажа по технике безопасности, противопожарному минимуму и других инструктажей		Инженер по технике безопасности и охраны труда
Выдача буклета "Добро пожаловать в Компанию", приглашение на адаптационный курс		Наставник
Оформление трудовых отношений		Начальник департамента по социальному партнерству и сервису трудовых отношений

Мероприятие	Сроки выполнения	Ответственный
Изучение основных локальных нормативных актов: - Должностная инструкция - Коллективный договор - Правила внутреннего распорядка - Положение по защите персональных данных работников - Положение о порядке защиты коммерческой тайны - Инструкция по использованию	1 день	Новый сотрудник
- информационных ресурсов - Регламент "О порядке осуществления контроля над перемещением продукции, материальных ценностей и физических лиц" - Брошюра "Кодекс корпоративной культуры"		
Оформление постоянного пропуска	1 день	Бюро пропусков
Краткая экскурсия по офису		Специалист по связям с общественностью
Знакомство с сотрудниками подразделения		Наставник
Оформление заявок на подключение к ИТ ресурсам		Отдел информационных технологий
Получение канцелярских принадлежностей		Социально-бытовая служба
Знакомство с компанией		
Адаптационное обучение	1 день	Ведущий специалист по работе с персоналом
Прохождение адаптационного курса		Новый сотрудник
Introduction to the Carlsberg		Бренд-менеджер
Дистанционное обучение		Бренд-менеджер
Введение в должность		
Информирование о целях, задачах подразделения	1 день	Наставник
Изучение внутренних нормативных документов подразделения		Новый сотрудник
Постановка задач на период испытательного срока, определение критериев оценки, информирование о требованиях к качеству выполняемой работы (Таблица 13)		Ведущий специалист по работе с персоналом
Обучение на рабочем месте		Наставник
Подведение итогов		
Самооценка результатов деятельности. Заполнение Плана адаптации. Направление заполненной формы руководителю.	1 день	Новый сотрудник
Оценка результатов деятельности. Подведение итогов прохождения испытательного срока. Заполнение Плана Адаптации		Наставник
Предоставление Плана Адаптации сотруднику HR дирекции		Наставник
Заполнение Анкеты обратной связи		Новый сотрудник

Подводя итог, можно сказать, что система наставничества приносит много преимуществ организации и сотруднику. Система наставничества должна быть связана со стратегией организации и направлена на повышение мотивации сотрудников, так как эффективная работа наставника помогает сотруднику справиться с возникающими препятствиями, которые проходят более быстро и качественно.

Организация получает следующие преимущества от наличия системы наставничества:

- благодаря наставничеству сотрудник становится более лояльным, поскольку ощущает внимание и заботу по отношению к себе, в том числе, от своего непосредственного руководства.

- работник меньше испытывает чувство неизвестности, он более уверен в будущем, не стремится покинуть организацию, чтобы продолжить карьерный путь за ее пределами.

- Сокращение времени для прохождения адаптации.

Экономический эффект при применении системы наставничества возникает благодаря следующим факторам:

- снижение прямых и косвенных издержек, связанных с наймом;

- снижение времени привыкания сотрудника к новым условиям деятельности, увеличения его способности к быстрой и эффективной адаптации;

- упрощение управления обучением и карьерой, поскольку разработанный механизм управления адаптацией позволяет увидеть, чему обучать работника и в каком направлении его можно продвигать;

- наличие управления данным процессом, так как повышается мотивация;

- Индивидуализация адаптации для каждого работника и для конкретной организации, соответственно, то, к чему осуществляется приспособление, является ценным только для данной компании;

- влияние на формирование и упрочнение корпоративной культуры организации и улучшение психологического климата в коллективе и отношений между коллегами и отдельными подразделениями.

Известный в предыдущие периоды развития страны метод адаптации - наставничество приобретает в настоящее время особое значение в период цифровизации экономики, когда не только молодой специалист может получить новые знания, но и наставник получает возможность освоить новые технологии и системы мышления.

¹ Пятина А.И., Котова Е.В. Эволюция адаптации персонала. История понятия и современная интерпретация // Кадровый форум Черноземья : сб. ст. 10-го юбил. Кадрового форума Черноземья (6-е междунар. заседание) / Воронеж. гос. ун-т. Воронеж, 2017. С. 113-120.

² Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. Москва : ТК Велби, Проспект, 2008. 688 с.

³ Крутцова М.Н. Управление адаптацией персонала : учеб. пособие. Вологда : Легия, 2014. С. 59-128.

⁴ Живица О.В. Лидерство. Москва : Университет "Синергия", 2017. С. 140-192.

⁵ Симонова М.В., Жукова А.А. Тенденции неформальной занятости на рынке труда // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 3. С. 111-116.

⁶ Данилина Е.И., Горелов Д.В., Маликова Я.И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом : учеб. для бакалавров. Москва : Дашков и К°, 2016. С. 105-208.

THE DEVELOPMENT OF A MENTORING SYSTEM AS PART OF THE PROCESS OF ADAPTATION OF THE PERSONNEL

© 2018 Iliina Marina Viktorovna

Graduate Student

© 2018 Simonova Marina Viktorovna

Doctor of Economics, Associate Professor

Samara state University of Economics

E-mail: m.simonova@mail.ru

Keywords: staff adaptation, coaching, mentoring, project and personnel management.

The article reveals the concept of "personnel adaptation" in the context of mentoring system development. Mentoring helps to solve the problems of shortening the terms of entry into the position, increasing the productivity of new employees, improves the psychological climate in the team, affects the reduction of staff turnover, etc. The Authors have developed project activities to improve the mentoring system to accelerate the process of adaptation of staff.

УДК 311.313

Код РИНЦ 83.00.00

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОЖИДАЕМОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

© 2018 Илясова Виктория Юрьевна

студент

© 2018 Меркушова Нина Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nina.@merkushova.ru

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, вариация, дифференциация, субъекты Федерации, динамика, прогнозирование, ошибка аппроксимации, линейный тренд, метод Паттерн, интегральная оценка.

Статья посвящена анализу ожидаемой продолжительности жизни населения, которая является индикатором уровня и качества жизни. Авторы рассматривают данный показатель в территориальном разрезе и в динамике, осуществляют прогноз показателя в Приволжском федеральном округе, дают интегральную оценку факторов, обеспечивающих условия повышения ожидаемой продолжительности жизни.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (ОГЖ) является одним из основных показателей уровня социально-экономического развития, индикатором качества жизни

населения¹ страны в целом и отдельных субъектов Российской Федерации.

Для России с высокой территориальной дифференциацией климатических и социально-экономических условий выявление региональных различий в ОПЖ и факторов ее определяющих является актуальной задачей.

Продолжительность жизни в общем смысле - это интервал между рождением и смертью, равный возрасту смерти.

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 09.10.2007№ 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года", демографическая политика Российской Федерации должна быть направлена на повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2025 году до 75 лет².

В настоящее время имеет место чрезвычайно высокая разница в средней ожидаемой продолжительности жизни в России и зарубежных странах. В 2015 году в Российской Федерации ожидаемая продолжительность жизни составляла 71,39 года в то время как самый высокий уровень ОПЖ наблюдается в таких странах, как Япония (83,8), Италия (83,5), Швейцария (83,2)³.

По результатам сравнительного анализа можно сделать вывод о несущественных различиях средней ожидаемой продолжительности жизни населения в Приволжском федеральном округе (ПФО) и в целом по РФ. Однако данный показатель в ПФО несколько ниже, чем в целом по России (в 2005 г. на 0,11, в 2010 на 0,56, в 2016 на 0,48 года). При этом наблюдается положительная динамика показателя как по стране в целом, так и в ПФО (рис. 1).

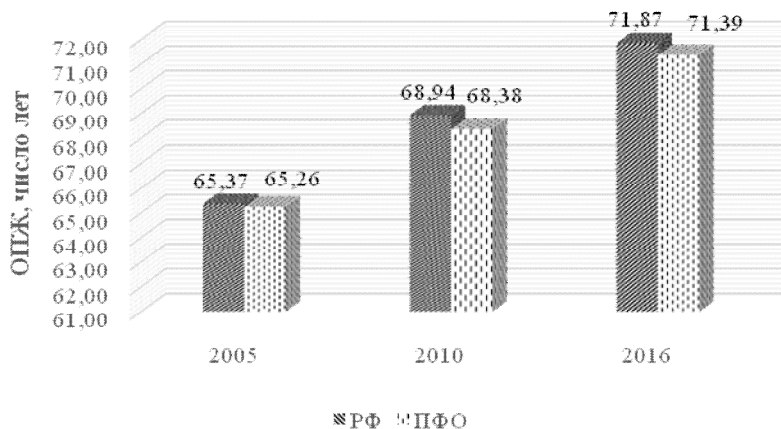


Рис. 1. Динамика ожидаемой продолжительности жизни в РФ и ПФО

Прирост показателя составил в 2016 г. по сравнению с 2005г. соответственно 6,5 и 6,13 года.

В определенных пределах ожидаемая продолжительность жизни колеблется в субъектах Приволжского федерального округа. В 2016 г. размах вариации между

наибольшим (Республика Татарстан) и наименьшим (Пермский край) значениями показателя составил 3,9 года. В республике Татарстан ожидаемая продолжительность жизни составила 73,64 года, что на 1,77 года больше, чем в РФ в целом и на 2,25 года выше, чем в среднем по ПФО. Также высокое значение средней ожидаемой продолжительности жизни населения отмечено в Пензенской области (72,53 года) и Республике Мордовия (72,25 года). В большинстве регионов ПФО ОПЖ меньше, чем в среднем по России. Минимальное значение показателя наблюдается в Пермском крае (69,74 года), что на 2,13 и 1,65 лет ниже, чем в РФ в целом и в среднем по ПФО (рис. 2).

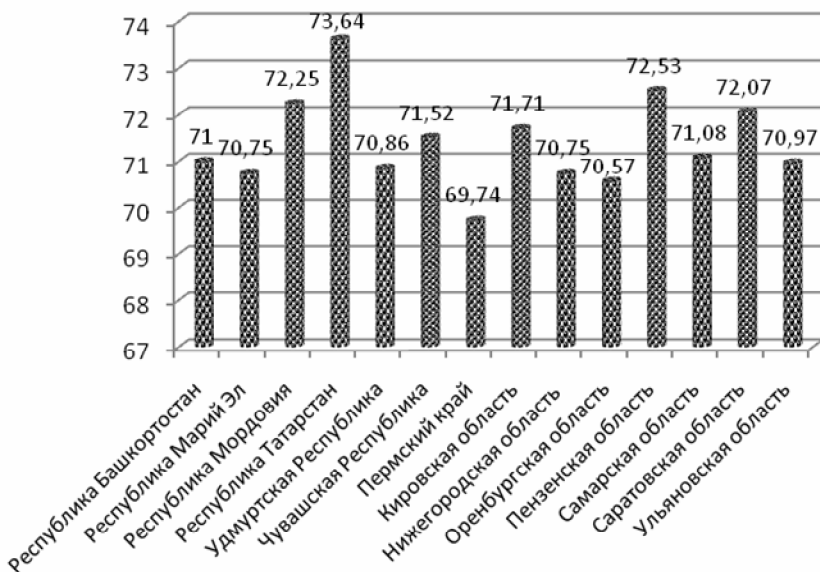


Рис. 2. Ожидаемая продолжительность жизни в субъектах ПФО в 2016 г.

Характерной особенностью показателя является гендерный разрыв. Для всего мира в среднем разница между ожидаемой продолжительностью жизни женщин и мужчин составляет 4-5 лет, в России данная дифференциация значительно выше - 11 лет.

Наивысший уровень средней ожидаемой продолжительности жизни (более 80 лет) среди субъектов Российской Федерации в 2016 году отмечен у женской части населения в таких регионах, как Республика Ингушетия (80,62 лет), город Москва (80,43 лет) и Республика Дагестан (80,12 лет). Показатель ОПЖ, имеющий значение ниже 60 лет, зафиксирован среди мужского населения в Республике Тыва (59,13 лет), Еврейском автономном округе (59,98 лет) и Чукотском автономном округе (59,73 лет)⁴.

В Приволжском федеральном округе в 2016 г. ожидаемая продолжительность жизни женщин была больше, чем у мужчины 11,34 года.

Для оценки динамики ОПЖ проанализируем изменение данного показателя в Приволжском федеральном округе за 2003-2016 гг. Ежегодно, кроме 2010 г наблюдался рост показателя, хотя и разными темпами (рис. 3).

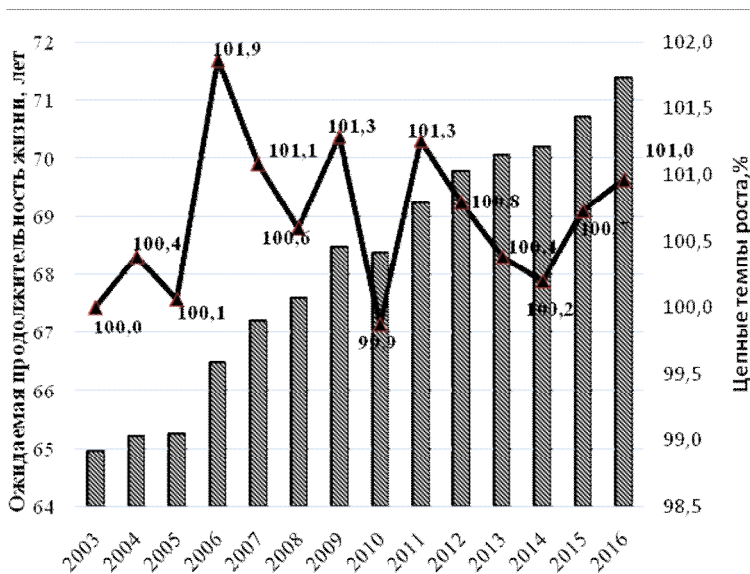


Рис. 3. Динамика ОПЖ в ПФО в 2003-2016 гг.

Период 2009-2011 годов - период мирового кризиса и посткризисного восстановления экономики, завершившегося к концу 2011 года.

Ожидаемая продолжительность жизни за период в целом увеличилась на 6,42 года или на 9,9% с 64,97 до 71,39 лет. Среднегодовой темп прироста за весь анализируемый период составил 0,7% или 3,5 года, что свидетельствует о положительных изменениях в социально-экономической жизни.

Поскольку за рассматриваемый период наблюдается тенденция роста ОПЖ населения, на следующем этапе исследования выполнен точечный и интервальный прогнозы на 3 года вперед, используя уравнение линейного типа тренда, коэффициент детерминации которого достаточно высок 0,981, что свидетельствует о значимости рассматриваемой модели и высокой точности прогнозных значений. Уравнением, описывающим динамику ОПЖ населения, объясняется 98,1% дисперсии результативного признака, а на долю прочих факторов приходится 1,9% (остаточная дисперсия). При этом ошибка аппроксимации равна 0,12%, что значительно меньше критического значения 12%.

Результаты расчетов представим в табл. 1.

Таблица 1

Прогноз ожидаемой продолжительности жизни в ПФО на 2017-2019 гг.

Годы	Точечный прогноз, число лет	Интервальный прогноз, число лет	
		Минимум	Максимум
2017	71,60	70,60	72,60
2018	71,94	70,94	72,93
2019	72,25	71,25	73,25

Таким образом, прогнозируемую ситуацию динамики средней ожидаемой продолжительности жизни населения в Приволжском федеральном округе к 2019 году можно охарактеризовать как благоприятную. Однако задача, поставленная Президентом Российской Федерации в Указе № 606 от 12.05.2012 "О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации", об обеспечении к 2018 году увеличения продолжительности жизни российского населения до 74 лет не выполняется.

Величина рассматриваемого резульативного показателя находится под влиянием целого ряда неравнозначных факторов, поэтому возникает проблема интегральной оценки индикаторов, имеющих многомерный характер. В рамках данной статьи она решена с помощью одного из непараметрических методов - метода Паттерн⁵.

В ходе логического анализа были отобраны следующие факторы, оказывающие как положительное, так и отрицательное влияние на ожидаемую продолжительность жизни и имеющих дифференциацию в пределах субъектов Приволжского федерального округа:

- x₁ - численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %;
- x₂ - заболеваемость на 1 000 человек населения;
- x₃ - число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения;
- x₄ - число ДТП и пострадавших в них на 100 000 человек населения;
- x₅ - численность врачей на 10 000 человек населения;
- x₆ - мощность амбулаторно-поликлинических организаций на 10 000 человек населения.

В 2016 году наилучшие значения факторов "заболеваемость на 1 000 человек" и "численность врачей на 10 000 человек" зафиксированы в Республике Мордовия. Самый высокий уровень заболеваемости наблюдался в Удмуртской Республике, наименьший уровень бедности в Республике Татарстан (7,5 % по сравнению с 22,5% в Республике Марий Эл); самое меньшее число ДТП и пострадавших в них - в Республике Башкортостан (111,8 на 100 000 человек населения по сравнению с 163,5 в Нижегородской области).

После процедуры нормирования исходных значений факторов и вычисления обобщающей оценки с использованием средней арифметической простой каждому субъекту присвоен ранг. На основе ранжирования выполнена группировка субъектов ПФО с равными интервалами (табл. 2).

Таблица 2

Группировка субъектов ПФО по величине обобщающей оценки условий увеличения ожидаемой продолжительности жизни населения в 2016 г.

№ группы	Группы по величине интегрального коэффициента	Число субъектов в группе	Субъекты ПФО	Условия для увеличения ОПЖ
1	0,6772 - 0,7245	1	Пермский край	Наименее благоприятные
2	0,7245 - 0,7718	6	Ульяновская, Кировская, Самарская области, Республики Башкортостан, Марий Эл, Удмуртская Республика	Средние
3	Свыше 0,7718	7	Республики Мордовия, Татарстан, Чувашская республика, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская области	Наилучшие
		14		

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что наименее благоприятные условия для повышения ОПФ по данным за 2016 г. сложились в Пермском крае. Ему присвоен последний 14 ранг с наименьшим интегральным коэффициентом (0,6772). В шести субъектах сложились средние условия, а в семи - наилучшие. В последней группе среди субъектов с наибольшими значениями обобщающей оценки в порядке ее убывания; Республика Татарстан, Мордовия и Чувашская Республика.

Таким образом, статистическое исследование уровня динамики, дифференциации важнейшего индикатора качества жизни населения - ожидаемой продолжительности жизни в разрезе субъектов ПФО может быть полезно для выработки приоритетных направлений социально-экономического развития регионов.

¹ Меркушова Н.И. Статистический анализ ожидаемой продолжительности жизни населения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4 (126). С. 102-146.

² Указ Президента Российской Федерации от 09.10.2007 № 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года".

³ Российский статистический ежегодник, 2017 : стат. сб. / Росстат. Москва, 2017.

⁴ Регионы России. Социально-экономические показатели, 2017 : стат. сб. / Росстат. Москва, 2017.

⁵ Наухацкая Т.Я. Анализ различий в уровне жизни населения федеральных округов России на основе обобщающих критериев // Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 90-летию со дня рождения В.С. Князевского. Ростов-на-Дону : РИЦ РГЭУ (РИНХ), 2013. С. 124-129.

STATISTICAL ANALYSIS OF LIFE EXPECTANCY IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

© 2018 Iliasova Victoria Yurevna

Student

© 2018 Merkushova Nina Ivanovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nina.@merkushova.ru

Keywords: life expectancy, variation, differentiation, constituent organizations of the Federation, dynamics, forecasting, approximation error, linear trend, method Pattern, integral assessment.

The article is devoted to the analysis of the life expectancy of the population, which is an indicator of the level and quality of life. The authors consider this indicator in the territorial aspect and in dynamics, carry out the forecast of the indicator in the Volga Federal District, give an integral assessment of the factors providing the conditions for increasing the life expectancy.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

© 2018 Калашникова Екатерина Алексеевна

студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kalashnikowa.catya@yandex.ru, angelina8105@yandex.ru

Ключевые слова: альтернативная энергетика, экономический анализ, нефтегазовая отрасль России, международные санкции, точки роста.

Анализируется динамика основных показателей, характеризующих развитие нефтегазовой отрасли в России. На основе выявленных тенденций определяются перспективы дальнейшего развития данной сферы деятельности.

В настоящее время вопрос энергетического обеспечения промышленных потребностей мирового производства стоит весьма остро, несмотря на рост использования альтернативных источников энергии. Однако, доля альтернативной энергетики существенно уступает доле углеводородов. Следует отметить, что некоторые страны осуществили существенный прорыв в использовании энергии приливов и отливов, солнечной энергии, производства различных гибридных видов топлива с добавлением биоэтанола, а также производство топлива из органических отходов пищевой промышленности. Так, производство биоэтанола в начале 21 века составляло 36,3 млрд литров, и было представлено в основном двумя крупнейшими производителями, по 45 % на Бразилию и США. В настоящее время в целях стимулирования производства биоэтанола правительство США предоставляет производителям налоговый кредит (но не субсидии) до \$0,51 за галлон этанола. Бразильский этанол дешевле в виду внутриэкономических условий, таких как низкая стоимость рабочей силы и сырья¹.

В качестве сырья при производстве биоэтанола могут выступать любые сельскохозяйственные культуры, такие как кукуруза, сорго, картофель, сахарный тростник и др. Одной из наиболее перспективных культур в настоящее время является маниок, который хорошо произрастает в странах с тропическим и субтропическим климатом. Стоимость биоэтанола производимого из маниока в Азии составляет примерно \$30-35 за баррель нефтяного эквивалента. Использование биоэтанола имеет большой коммерческий успех во многих странах Европы, в виду их ограниченности природных запасов углеводородов. Так, в Швеции производство биотоплива осуществляется посредством полной переработки органических отходов пищевой промышленности, и почти 80% продаваемого топлива в Швеции произведено с использованием биоэтанола и его производных. В Словакии находится один из крупнейших в Европе заводов по производству биотоплива из

сельскохозяйственных крахмалистых культур.

США в августе 2005 года приняли "Энергетический Билль" (Energy Policy Act of 2005), и "Стандарт возобновляемых видов топлива" (Renewable Fuels Standard), которые предусматривают ежегодное увеличение производства топлива из биологического сырья растительного происхождения. В настоящее время эти показатели существенно выше, и правительство США повсеместно содействует развитию данных процессов².

Несмотря на это, ежегодный объем мировой добычи нефти имеет тенденцию к росту, в связи с ростом производства промышленно-развитых стран, таких как Китай, США, Германия, Япония, Южная Корея, Индия. В промышленности углеводороды являются не только источником топлива, но и посредством глубокой переработки, основой производства многих материалов: большинства пластмасс, резино-технических изделий, полимерных, композитных, горюче-смазочных, лако-красочных материалов.

Одним из мировых лидеров по добыче углеводородов является Россия. Российские компании Роснефть, Газпром, Газпромнефть, Лукойл, Сургутнефтегаз, Татнефть прочно удерживают свои позиции в топе крупнейших нефтедобывающих корпораций мира. В табл. 1 представлены крупнейшие российские нефтегазовые компании по уровню добычи нефти и газа.

Таблица 1

Объем добычи нефти и газа российских нефтегазовых компаний (по годам)

Компания	Объем добычи нефти и газа, млн т	
	2016	2015
Роснефть	189,7	189,2
ЛУКОЙЛ	83	85,7
Сургутнефтегаз	61,8	61,6
Газпром нефть	37,8	34,3
Татнефть	28,7	27,2
Славнефть	15	15,5
Башнефть	21,4	19,9
Русснефть	7	7,4
Салым Петролеум Девелопмент Н.В.	0	6,1
Прочие	103,1	86,6
Всего по России	547,5	534

Роснефть - это стратегическая организация нефтяной и газовой промышленности Российской Федерации, которой присуща вертикально-интегрированная структура. Государственная доля в акционерном капитале предприятия равна 69,5 %. В международном рейтинге энергетических предприятий "Platts Top 250" за 2014г. Роснефть занимает 9-е место. Уровень добычи нефти за 2015 год равен 159,9 млн. т. Рост за аналогичный период 2014 года равен + 12,5 %. 109,9 млн. т. - предварительная оценка по итогам года. Уровень добычи газа равен 40,9 млрд. м³ (+56,6 %)³.

Доказанные запасы нефти (также и запасы газового конденсата) равны 3,4 млрд. т., а газа - 1 329 млрд. м³. Следовательно, продолжительность обеспеченности запасами нефти равна 20 лет, а запасами газа - 50 лет. Рост выручки ПАО "НК "Роснефть" за 2015 год был

равен 3 265, 7 млрд. руб. (+32,2 %). По МСФО - 25,4 %, на 9,6 % прирост обеспечивается за счет изменений обменного курса), в том числе:

по видам деятельности:

- объемы реализации на экспорт собственной нефти - 931,6 млрд. руб. или 28,5 % (рост + 19,4 %);

- 28,1% или 916,3 млрд. руб. (+65,7%) - реализация нефтепродуктов на внешнем рынке;

- 18,4% или 599,4 млрд. руб. (+37,9%) - реализация нефтепродуктов собственного производства на внутреннем рынке;

- 13,23% или 432,1 млрд. руб. (+15%) - реализация покупной нефти на экспорт.

Доля доходов от экспортной деятельности составила 69,8% или 2 280 млрд. руб. При этом опережающими темпами выросла себестоимость продаж: на 33,8%. В структуре себестоимости 31% приходится на сырье и материалы, 42,9% - налоги и таможенные платежи. Чистая прибыль по итогам 2015 г. снизилась на 34% до 35,5 млрд. руб.

Показатели рентабельности за 2015 г. по отношению к аналогичному периоду предыдущего года улучшились: ROA - с 3,6% до 4,7%, ROE - с 12,59% до 22,6%.

Показатели ликвидности компании ухудшились: коэффициент текущей ликвидности снизился с 1,266 до 0,914, коэффициент быстрой ликвидности - с 1,142 до 0,838, что связано с ростом в 2 раза краткосрочных обязательств до 2,2 трлн. руб.

Коэффициент покрытия долга существенно ухудшился, увеличившись с 4,697 до 8,912 (+90%), что обусловлено увеличением кредиторской задолженности (в основном перед дочерними предприятиями).

Основные кредитные обязательства компании: 2015 г. - \$12,74 млрд.; 2016 г. (фев.) - \$11,88 млрд.; 2017 г. - \$4 млрд.

Долгосрочная стратегия компании предусматривает наращивание производства на 30% к 2020 г. (с текущих 5 млн. барр. н.э./сут. до 6,5 млн. барр. н.э./сут.) и удвоение к 2034 г. (до 10 млн. барр. н.э./сут.). Предприятие увеличило уровень своей активности на газовом рынке. Так, с 2013 г. Роснефть - это один из крупнейших игроков рынка газа РФ за счет того, чтобы были приобретены активы ОАО "ТНК-ВР Холдинг" и ООО "НГ "ИНТЕРА".

Предприятие в мае 2014 года получило право на экспорт с проекта "Печора СПГ" СПГ согласно 117-ФЗ от 18.07.2006 г. Также происходит проведение подготовительных работ строительства завода "Дальневосточный СПГ".

Для того, чтобы реализовывать газ (объемами до 20 млрд. м3), который добывается с собственных месторождений, расположенных в Восточной Сибири, предприятие делает попытки получения доступа к такому трубопроводу, как "Сила Сибири". В планах компании добиться права иметь доступ к транспортной инфраструктуре Сахалин-2 с целью транспортирования до 8 млрд. м3 в год с месторождений Сахалин-1 для реализации проекта Дальневосточного СПГ. Данное право даст возможность уйти от необходимости постройки инфраструктуры, являющейся дублирующей, и гарантировать то, что газ будет монетизирован с собственных месторождений, даст возможность предприятию получить выход на рынки экспорта.

Для реализации инвестиционной программы Роснефти на 2014-2022 гг. необходимо привлечь 9,5 трлн. руб., в частности:

- 3,08 трлн. руб. (в течение следующих 20 лет) - разработка месторождений

Восточной Сибири и Дальнего Востока;

- 2,16 трлн. руб. - разработка Арктического шельфа;
- 0,6 трлн. руб. (к 2016 г.) - развитие новых нефтяных месторождений;
- 0,49 трлн. руб. - модернизация нефтеперерабатывающих мощностей;
- 0,41 трлн. руб. (к 2018 г.) - увеличение производства газа на 100 млрд м³ к 2020 г.

Следовательно, для того, чтобы обеспечить финансирование проектов предприятия, которые существуют на сегодняшний день, необходимо произвести инвестирование в среднем на сумму 1,07 трлн. рублей в год. Одновременно, необходимо, чтобы данные инвестиции были дифференцированными, что делает данные проекты намного более сложными и проблемными в реализации.

В дополнение к этому Роснефть добивается более мягкой налоговой политики на 2015- 2017 гг.: снижение налоговой нагрузки в целом по отрасли (с текущих 53-55% до 45%) и в сравнении с другими участниками (Газпром, Новатек)⁴.

Лукойл - одно из предприятий, которое относится к крупнейшим вертикально интегрированным на отечественном рынке нефти и нефтепродуктов. На долю компании приходится 16 % в общем объеме добываемой нефти, а также 15 % в общем объеме переработанной нефти. Предприятию принадлежит широкая сбытовая сеть: 80 субъектов Российской Федерации, 39 мировых государств (страны Балтии, Европы, СНГ, Азии, США).

На начало 2015 года уровень доказанных запасов равен 1 836 млн. т нефти и 669,6 млрд м³ газа⁵.

Уровень добычи нефти за 2015 г. равен 72 млн. т (+6,6% по отношению к аналогичному периоду 2014 года). По результатам года планируется 86,6 млн. т. Уровень обеспеченности нефтью равен 20 лет. За последние четыре года объемы добытой нефти упали с 95,99 млн. т в 2010 г. до 90,8 млн. т в 2013 г. (94% добычи приходится на РФ).

Предприятие занимается и закупкой нефти для того, чтобы ее в последующем переработать или же экспортировать. В 2015 году нефть закупалась преимущественно на рынках международного уровня и равняется 22,3 млн. т. (31 %) от уровня объемов добычи, что практически составило увеличение в два раза в сравнении с аналогичным периодом 2014 года.

Уровень добычи газа равен 14,7 млрд. м³ (3,2% от общего объема добычи в России). Обеспеченность газом оценивается приблизительно на 33 года.

Переработка нефти незначительно снизилась на 0,9% и составила 48,9 млн. т, в том числе 2,4% - на сторонних НПЗ. Средняя глубина переработки превышает среднее значение по отрасли и составляет 75,7% (на начало года).

До 230,7 млрд. руб. (на 4,3 %) снизилась в 2015 году выручка предприятия в сравнении с аналогичным периодом 2014 года. Важно отметить, что на поступления от принятия участия в уставных капитал других предприятий приходится 86,8 % выручки. Объемы чистой прибыли равны 230,8 млрд. руб. (+14,2%). Уровень нормы чистой прибыли вырос с 83,84% до 100,02%. При этом, в 2015 году компания сократила собственные инвестиции на 12%, сохраняя при этом производственные показатели (нефте- и газодобыча) в России.

Стоит отметить, что 2015-2016 годы явились в некотором роде знаковыми для отечественной нефтяной отрасли. Структурные изменения, которые затронули производственные показатели в процессах добычи, переработки, экспорта, а также

реализации на внутреннем рынке нефти и нефтепродуктов в связи со случившимся падением цен на нефть в три раза, "налоговый маневр" и девальвация рубля, слияния и поглощения в данной отрасли на внутреннем рынке, рост акцизов на топливо, послужили стимулами к тому, что произошла смена многолетних тенденций.

Обозначение произошедших изменений в сложившихся тенденциях функционирования нефтяной отрасли было осуществлено за счет анализа актуальный отраслевых обзоров, научной литературы и периодики по теме исследования.

Исходя из исследований следует, что последние 15 лет наблюдался рост объемов первичной переработки в Российской Федерации, но в 2015 году произошло падение на 2,3%. Объемы переработки нефти снизились на 8,4 млн.т., а переработки газового конденсата, наоборот, возросли - на 1,9 млн.т.

Снижение объемов переработки нефти можно связать с процессами оптимизации работы нефтеперерабатывающих заводов в условиях низких цен.

Маржа среднеотраслевого отечественного нефтеперерабатывающего завода в 2014 году была равна 9,8 долл./барр. за счет влияния нескольких факторов, являющихся разнонаправленными. Из-за низкого уровня маржи переработки в странах Евросоюза, маржа среднеотраслевого отечественного нефтеперерабатывающего завода в европейских ценах являлась отрицательной и в 2014 году была равна 5,4 долл./барр.

Вклад логистического фактора (разница между затратами, приходящимися на экспорт нефти и нефтепродуктов) был равен -9,2 долл./барр. Следовательно, маржа среднеотраслевого нефтеперерабатывающего завода при том, что ценообразование будет осуществляться по принципу нетбек (европейская цена минус затраты на транспортировку нефти и нефтепродуктов), была равна бы 14,6 долл./барр. К положительным факторам, которые обусловили высокую маржу переработки, относятся премии внутреннего рынка (+ 5 долл./барр.) и таможенная субсидия нефтеперерабатывающих заводов благодаря разнице между пошлинами на нефть и нефтепродукты (+ 16 долл./барр.).

В 2015 году все факторы, которые участвуют в формировании маржи нефтеперерабатывающих заводов, были существенно изменены. Уровень маржи в европейских ценах во многом увеличился благодаря росту дифференциалов между ценами на нефть и нефтепродукты в странах Евросоюза, но и из-за того, что снизились затраты на переработку и транспортировку за счет девальвации рубля.

Основным фактором, который повлиял на то, что снизилась маржа переработки, можно считать уменьшение уровня экспортной субсидии с 16 до 5,9 долл./барр. Главной причиной произошедшего является падение цены на нефть, из-за специфики формул приведшее к тому, что сузился дифференциал между пошлинами на нефть и нефтепродукты.

Таблица 2

Динамика основных факторов формирования маржи нефтеперерабатывающих заводов, долл./барр.

	2014			2015		
Маржа НПЗ в европейских ценах		- 5,4				0
Логистическое отставание	- 9,2			- 6,6		
Таможенная субсидия		16		5,9		
Премии внутреннего рынка			5			2,2
Маржа НПЗ в РФ			6,3			1,8

Подразумевалось произвести изменение ставок пошлин на нефть и нефтепродукты с 2015 года и также включить туда введение 100% пошлины на темные нефтепродукты. В ценах 2015 года это могло привести к тому, что маржа снизилась бы еще на 2,2 долл./барр., но в итоге того, что был проведен "налоговый маневр" условия для осуществления нефтепереработки были смягчены (табл. 3).

Таблица 3

Факторы изменения таможенной субсидии в 2015 г. по сравнению с 2014 г., долл./барр.

Таможенная субсидия 2014 г.		16		
Снижение цен на нефть		- 9,3		
Запланированное изменение		-2		
Налоговый маневр 2015 г.	1,4			
Таможенная субсидия 2015 г.		5,9		

В отличие от падения цен на нефть, которое произошло в 2008-2009 г. и было вызвано мировым финансовым кризисом, снижение цен в 2015 году можно объяснить во многом перепроизводством нефти. При этом снижение цен на нефтепродукты происходило медленнее, чем цен на нефть, в итоге произошло увеличение маржи переработки (в частности, в Европе). Уровень маржи сложного (крекингowego) европейского нефтеперерабатывающего завода в 2015 году увеличился практически в два раза, что помогло выйти в положительную зону марже среднероссийского нефтеперерабатывающего завода в европейских ценах.

Динамика дифференциалов между ценами на нефть и нефтепродукты (так называемых крэк-спредов) носит разнонаправленный характер. Третий год подряд наблюдается снижение крэк-спредов на средние дистилляты, а вот на нефть (прямогонный бензин) и автомобильные бензины - постоянно увеличиваются. За последние 7 лет крэк-спред премиального автобензина вырос до рекордного значения и составил 18 долл./барр. в 2015 году и также опередил соответствующий показатель касательно дизельного топлива.

В целом по всей России переработка нефти на нефтеперерабатывающих заводах, которые используют нефть среднего и ниже среднего качества, а также сопутствующий газ, уменьшилась на 11,6 млн. т., в тоже время переработка легкой малосернистой нефти увеличилась на 1,4 млн. т., а газового конденсата - на 3,6 млн. т.

Главная причина наблюдаемой динамики носит экономический характер. Цена на нефть, которая поступает на отечественные нефтегазовые заводы, не находится в зависимости от качества и не устанавливается относительно котировок Urals.

Таблица 4

Изменение переработки нефти и газового конденсата разного качества на отечественных нефтеперерабатывающих заводах в 2015 г. по сравнению с 2014 г., млн т

Среднее и ниже среднего качество нефти		- 11,6		
Легкая малосернистая нефть	+ 1,4			
Газовый конденсат		+ 3,6		
Всего изменение переработки		- 6,5		

При осуществлении переработки легкой малосернистой нефти выход светлых нефтепродуктов выше, а содержание серы во фракциях первичной перегонки - ниже. Следовательно, при осуществлении процесса переработки данного вида нефти стоимость продукции первичной переработки выше нежели при переработке нефти среднего качества при практически равной стоимости сырья.

Логистическое отставание для нефтегазовых предприятий, которые ориентированы на европейский рынок, располагается в диапазоне от 1,2 долл./барр. (Туапсе) до 8,7 долл./барр. (Омск). Для того, чтобы его компенсировать, нефтеперерабатывающие заводы Центра, Сибири и Волго-Урала должны гарантировать наличие значительной доли светлых нефтепродуктов в производственной корзине, что отдельные нефтегазовые предприятия достигают посредством сложной конфигурации и/или качества входящего сырья. Все это нуждается в использовании инновационных инструментов, среди которых в первую очередь бережливое производство.

Одним из результатов трансформации структуры процесса переработки нефти можно считать ухудшение качественных характеристик нефти, которая направляется на экспорт, потому что из экспортной смеси отбирается легкая малосернистая нефть, объемы переработки которой возрастают, а доля нефти с более низким качеством возрастает за счет того, что были сокращены ее поставки на нефтеперерабатывающие заводы России.

В ситуации, когда отсутствует явная дифференциация цен на нефть по качеству экспортно-ориентированные (не производится товарный бензин для внутреннего рынка) "простые" нефтеперерабатывающие заводы, которые находятся достаточно близко к границам и перерабатывают легкую нефть или конденсат, все также имеют возможность рентабельно функционировать, не проводя значительной модернизации производства.

Одним из факторов того, что увеличилась доля светлых нефтепродуктов с 67% в 2014 году до 70% в 2015 году стало улучшение качественной структуры сырья, которое перерабатывается. Другой причиной можно считать повышение уровня загрузки процессов переработки вторичного характера. Наблюдается рост выпуска всех основных светлых нефтепродуктов, за исключением керосина, что можно связать со снижением не него внутреннего спроса. Также произошло сокращение выпуска мазута, вакуумного газойля и прочих темных нефтепродуктов.

На основе вышеприведенного анализа состояния нефтегазовой отрасли России, можно сделать выводы о том, что в перспективе ближайших лет будет наблюдаться поступательный рост объемов добычи углеводородов, и как следствие переработки нефти на отечественных заводах. Однако, касательно спроса на топливо и нефтепродукты внутри страны, из-за общей кризисной ситуации во многих секторах экономики, существующего изменения произойти не должно, таким образом, на наш взгляд, продукты нефтепереработки будут направлены на экспорт, что послужит источником дополнительного стимула к модернизации и инновационному обновлению нефтегазовой отрасли и, соответственно, дополнительным доходом для российских компаний.

В вопросе внешнеэкономической политики, несмотря на жесткие экономические ограничения со стороны Евросоюза и США, можно сделать утверждение, что международные контракты на поставку российского природного газа, в различные регионы будут иметь существенный коммерческий успех, обусловленный вводом в

эксплуатацию Южного потока (Турецкого хаба) и второй ветки Северного потока, увеличив тем самым объемы поступления средств в бюджет России от роста объемов экспорта природного газа.

¹ Годовой отчет ОАО "НК "Роснефть" за 2015 г. URL: www.rosneft.ru.

² Авдеева Л.А., Герасимова М.В. Проблемы стандартизации управления нефтегазовыми инвестиционными проектами // Наукоедение. 2015. Т. 7. № 3.

³ Кизим А.А., Барчо Ф.Н. Модернизация российского нефтеперерабатывающего комплекса // Сборник материалов II Международной научно-практической конференции "Научные меридианы - 2016". Новороссийск, 2016.

⁴ Нефтяная отрасль России: итоги 2015 г. и перспективы на 2016-2017 гг. URL: <https://vygon.consulting/products/issue-598>.

⁵ Годовой отчет ОАО "ЛУКОЙЛ" за 2015 г. URL: www.lukoil.ru.

⁶ Ананьев В.В., Бессуднов А.В., Одинцова Н.П., Осовцев В.А., Сурков В.В., Сухариев С.К., Стаханов В.Н., Стаханов Д.В., Тамбовцев С.Н., Теренина И.В., Хан Р.С., Кривошеева И.В., Шеховцов Р.В., Яхимович Е.А. Формирование и функционирование региональной логистической системы газоснабжения: депонированная рукопись № 1394-В2004 12.08.2004.

⁷ Кизим А.А., Барчо Ф.Н. Маркетинговый проект и его роль в деятельности фирм // Международная научно-практическая конференция "Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы". Краснодар, 2015.

⁸ Дробышевская Л.Н., Игнатова Л.В. Управление организацией на основе концепции бережливого производства // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 478-482.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN OIL AND GAS INDUSTRY IN CONTEXT OF INTERNATIONAL SANCTIONS RESTRICTIONS

© 2018 Kalashnikova Ekaterina Alekseevna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kalashnikowa.catya@yandex.ru, angelina8105@yandex.ru

Keywords: agriculture, unified agricultural tax, Volga Federal district, preventive measures, agricultural industry, economic development of the regions of the Russian Federation.

The analysis of the dynamics of the main indicators characterizing the development of the petroleum sector in the Russian Federation, definition of perspectives based on identified trends for the development of this sphere of activity.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

© 2018 Камаева Яна Максимовна

студент

© 2018 Матвеев Юрий Васильевич

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yana-camaeva@yandex.ru

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, инструменты и методы государственного регулирования, социальная политика, бюджет, роль государства.

Статья посвящена анализу таких понятий, как государственное регулирование экономики и социальная политика государства, которые напрямую оказывают влияние на роль государства в жизни граждан. Авторы рассматривают данные показатели в совокупности, дают их общую оценку, а также описывают их воздействие на примере основных направлений государственной политики - образование, здравоохранение, защита экологии и др.

У рыночной экономики есть ряд преимуществ: эффективное распределение ресурсов, гибкость и высокая адаптация к изменяющимся условиям, возможность его успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации и другие.

Но наряду с преимуществами у рыночной экономики имеются также и соответствующие недостатки: угасание конкуренции, наличие нестабильности: инфляции и безработицы, невозможность обеспечить фундаментальные исследования в науке, которые должны регулироваться государством.

Таким образом регулирование рынка обусловлено его провалами: проблема производства общественных благ, проблема внешних эффектов, неравенство распределения доходов в обществе, асимметричность информации и многое другое.

Современная рыночная экономика не может существовать и функционировать без государственного регулирования, проблема которого вышла на первый план в большинстве стран мира еще в XX веке. При отсутствии необходимого и достаточного государственного регулирования в действие неизбежно вступают стихийные регуляторы.

В условиях рынка государственное регулирование экономики - это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Существует множество теорий, объясняющих рост государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь. В. Сулян предложил следующую их группировку.

Первая группа теорий связывает усиление роли государства с вызовами социальной среды - техническим прогрессом, демографическими сдвигами и т.д. Вторая

группа теорий, не отрицая роли социальной среды, объясняет усиление роли государства влиянием внутренних политических процессов.

Следует отметить ряд ключевых причин государственного вмешательства:

1. отсутствие реальной совершенной конкуренции;
2. отсутствие всей полноты информации для субъектов рынка;
3. отсутствие возможности рынка достигать равновесия;
4. потребность в общественном перераспределении благ в соответствии с факторами, независимых от рынка;
5. недостаток разных видов рынка в развитом виде;
6. наличие экстерналий, которые требуют компенсаций;
7. наличие сфер, связанных с созданием и потреблением общественных благ;
8. выделение границ между "необходимыми потребностями" и тех, употребление которых следует уменьшить (алкоголь, табак и т.д.).

Формы воздействия правительства на экономику формируются определенными нуждами страны, на основе исследования которых разрабатывается экономическая политика и строится механизм ее осуществления.

Компенсатором несовершенств рыночного саморегулирования в руках правительства также выступает механизм трансфертов. Они дают возможность гарантировать наиболее размеренное и равномерное распределение ресурсов между разными слоями населения и даже между поколениями людей.

Кроме того необходимо отметить три крупные обобщенные задачи, решаемые в процессе правительственного регулирования экономики:

1. обеспечение стабильности экономического роста, который служит для повышения благосостояния и социального развития нации;
2. осуществление результативного изменения экономической системы страны с целью увеличения эффективности и гибкости ее институтов;
3. защита национальных интересов во внешнеэкономических взаимоотношениях.

Рассмотрим каждую из этих задач подробнее. Первая задача решается в основном усилиями предприятий, фирм, корпораций. Предположительно в критериях "идеального" рынка она бы могла осуществляться и без участия государства. Но, как мы ранее отметили, современный рынок не способен функционировать без государственной экономики. Для достижения стабильного экономического роста необходима целостная экономическая политика общенационального масштаба. Это подразумевает высококачественное изменение государственных институтов, имеющих влияние на экономические интересы субъектов хозяйствования. Вторая задача предполагает, что в процессе собственного преобразования система достигает высокого уровня хозяйственной результативности, ориентированной на значительный экономический рост. Третья задача - внешнеэкономическая. Она связана с самостоятельностью экономической системы страны в отношениях с внешним миром. Необходимо выделить, что цель защищать во внешнеэкономических отношениях национальные интересы страны не утратила своего значения, а внешнеэкономические аспекты государственного регулирования обретают стратегическое назначение. Приведенные три задачи правительственного вмешательства тесно переплетены и дополняют друг друга.

Ни одно хозяйственное, а тем более стратегическое решение не может быть осуществлено и осуществлено без предвидения их последствий, без подбора стратегических и тактических приоритетов, направленных действий по их реализации. С этой целью при-

меняются такие проверенные инструменты, как прогнозирование, стратегическое и индикативное планирование и программирование социально-экономического развития страны и регионов, которые входят в состав данного государства. Тем самым правительство осуществляет не только функцию общего урегулирования экономической жизни, но и свою стратегически-инновационную функцию.

Государственное регулирование осуществляется через планирование, прогнозирование, налогообложение, кредитование, финансирование, учет и т.д..

Все методы государственного регулирования экономики можно разделить на 3 группы:

1. Административные методы - они связаны с обеспечением правовой инфраструктуры и основаны на государственной власти. Степень активности применения административных методов зависит от того, в какой области экономики применяются данные меры. В качестве примера административного инструмента можно привести лицензирование какой-либо экономической деятельности или, наоборот, запрет на ввоз или вывоз каких-либо товаров (лекарств, оружия и т.д.).

2. Экономические методы - они имеют воздействующий характер на рыночную ситуацию (влияние на совокупный спрос и т.д.). Их цель - достижение равновесного развития экономики.

К экономическим мерам, в свою очередь, относят:

- Фискальную политику - государственную политику в области налогообложения, государственного бюджета. (регулирование налогового обложения имущества граждан, регулирование государственных расходов, регулирование государственных закупок и т.д.).

- Денежно-кредитную политику - проводимый правительством страны курс и осуществляемые меры в области денежного обращения и кредита, направленные на обеспечение устойчивого, эффективного функционирования экономики, поддержание в надлежащем состоянии денежной системы. (проведение операций на валютном рынке, нормирование банковских резервов, регулирование учетной ставки и т.д.).

- Государственное программирование - представляет собой высшую форму государственного регулирования экономики, т.к. использует весь комплекс элементов государственного регулирования экономики и имеет целевую направленность. Задача программирования заключается в использовании комплексных методов и достижении краткосрочных и долгосрочных целей. Его объектами выступают отрасли, регионы, социальная сфера, направления научных исследований и т.д. Программы, в свою очередь, делятся на: обычные, целевые и чрезвычайные. Примером государственного программирования может послужить послекризисная стабилизация экономики.

- Государственное прогнозирование - предвидение будущего, которым занимаются государственные и муниципальные органы на разных уровнях управления.

- Прогнозирование, как и государственное программирование, представляет собой высшую форму государственного регулирования экономики. Оно основано на анализе реальной ситуации и дает информацию о том, что может произойти в экономике в тех или иных условиях.

- Переход от централизованно-плановой к рыночной экономике значительно увеличил значимость и важность прогнозирования.

- Стратегическое планирование - обоснование стратегии приоритетов развития на долгосрочный и среднесрочный периоды.

- Индикативное планирование - направлено на осуществление утвержденных планов и связано с государственным бюджетом.

Разница между стратегическим планированием и индикативным планированием лежит в таких характеристиках, как число и характер показателей и нормативов.

Можно сделать микровывод о том, что прогнозирование, стратегическое и индикаторное планирование, а также программирование неразрывно связаны между собой, осуществляют основные задачи в рыночной экономике и занимают главное место в государственном регулировании.

3. Институциональные методы (формирование исполнительных структур государственной власти, задача которых - практическая реализация целей правительства; поддержка исследовательских центров по экономике; правовая, информационная поддержка и т.д.). Чаще всего в методах регулирования выделяют только первые два пункта (административные и экономические), но не стоит забывать и об институциональных методах, которые тоже играют немаловажную роль.

Выделяют такие инструменты государственного воздействия на экономику, как антимонопольная политика, бюджетная политика, валютно-финансовое и денежно-кредитное регулирование, налоговая система, ценообразование, регулирование инвестиционной деятельности, инновационная политика и др.. Рассмотрим их подробнее.

В современном мире существуют внутренняя и внешняя экономические политики государства.

Проанализируем внутреннюю политику и то, насколько она эффективна в современном мире. Результаты эффективности государственного регулирования экономики, а значит и уровня жизни граждан, отражаются в экономических показателях.

Рассмотрим один из важнейших экономических показателей- ВВП, а именно динамику ВВП в 2013-2017 гг..

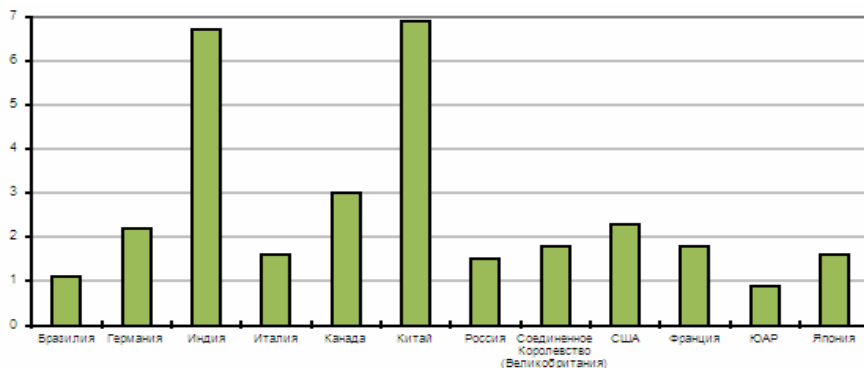


Рис. Темпы роста ВВП в 2017 г. (предварительные данные), % к 2016 г.*

* URL: http://www.gks.ru/bgd/free/ B04_03/lssWWW.exe/Stg/d03/32.htm.

На основе этих данных можно сделать вывод: в России наблюдаются темпы прироста ВВП, но на 2017 г. наша страна занимает 12 место по объему ВВП. Это значит, что Россия проигрывает в этом вопросе многим экономически-развитым странам, таким как,

США, Китай, Япония, Германия, Великобритания, Франция и т.д.. Но в последнее время в России ВВП на душу населения увеличился в 1,5 раза.

**Уровень безработицы в мире, % к численности рабочей силы
экономически активного населения***

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Декабрь 2017 г.
Россия	5,2	5,6	5,5	5,2	5,1
Германия	5	4,6	4,1	3,8	3,6
Италия	12,7	11,9	11,7	11,2	10,8
Канада	6,9	6,9	7	6,3	5,8
Соединенное Королевство (Великобритания)	6,1	5,3	4,8	...	4,3**
США	6,2	5,3	4,9	4,4	4,1
Франция	10,3	10,4	10,1	9,5	9,2
Япония	3,6	3,4	3,1	2,8	2,8

* Россия и страны - члены Европейского союза, 2011 : стат. сб. / Росстат. Москва, 2011. С. 87.

** Ноябрь 2017 г.

Из таблицы мы видим, что уровень безработицы в 2017 году немного уменьшился, а именно на 0,3%, что говорит об эффективной экономической политике государства.

Теперь рассмотрим определенные основные направления государственной политики, к которым относятся здравоохранение, образование, обеспечение безопасности населения, предоставление общественных благ, защита экологии, решение общегосударственных вопросов и т.д..

Согласно статистическим данным расходы на здравоохранение в 2015 году составили 3,4% к ВВП, в 2016 году- 3,6% к ВВП.

Также известно, что правительство планирует повысить расходы на здравоохранение в 2019-2024 гг. до 4% к ВВП и обеспечить гражданам реальную возможность не менее одного раза в год проходить медицинский осмотр, что позволит уменьшить смертность населения в трудоспособном возрасте. В 2018-2019 гг. запланировано строительство фельдшерских пунктов, врачебных амбулаторий и других медицинских мероприятий в населенных пунктах с численностью населения до 2000 человек.

Согласно статистическим данным расходы в 2015-2016 гг. на образование составили 3,6% к ВВП ежегодно.

Необходимо отметить, что выбранная в сфере образования политика является успешной. Об этом свидетельствуют многократные победы школьников и студентов на международных олимпиадах. Так, в 2017 году российскими школьниками было завоевано 38 медалей, а студенты в двенадцатый раз оказались сильнейшими в области программирования. Поэтому необходимо и дальше стимулировать сферу образования и создавать все условия для получения доступного и качественного образования.

Согласно статистическим данным уже в 2017 году 3 млн семей улучшили жилищные условия. Жилищные условия граждан улучшаются благодаря уменьшению ставок ипотечного кредитования, улучшению предложения на рынке жилищ и, конечно, росту доходов населения. Известно, что в 2017 году оформлено 1 млн ипотек и построено 80 млн "квадратных метров" жилья.

В 2017 году на безопасность из бюджетной системы было потрачено 3,5 трлн рублей, что

составляет около 4% к ВВП. В последние годы укомплектованность Вооруженных Сил современным оружием возросла в 3,7 раза (с 16% до 59,5%), на вооружение принято более 300 новых образцов военной техники. Вооруженные Силы РФ были оборудованы 80 межконтинентальными баллистическими ракетами, 102 баллистическими ракетами подводных лодок и 3 подводными крейсерами "Борей". Количество носителей высокоточного оружия большой дальности увеличилось более чем в 12 раз.

Также мы знаем, что с 2010 года затраты внутри страны на новые разработки только увеличивались, а именно в 2010 году- 76697 млн рублей, а в 2016- 943815,2 млн рублей. Это описывает экономику России с положительной стороны.

Нельзя не сказать, что от государства зависит и состояние окружающей среды. Установлено, что в 2017 году были ужесточены экологические требования к предприятиям, которые загрязняют атмосферу, водные ресурсы и др.. Это помогло немного уменьшить промышленные выбросы. А с 2019 года на лучшие эффективные технологии планируется перевести более 300 промышленных организаций, в 2024 году очищающую технику должны установить все кампании с высокой категорией риска для окружающей среды.

Также известно, что правительство планирует повысить расходы в социальной сфере, например на здравоохранение в 2019-2024 гг. до 4% к ВВП и обеспечить гражданам реальную возможность не менее одного раза в год проходить медицинский осмотр, что позволит уменьшить смертность населения в трудоспособном возрасте. В 2018-2019 гг. запланировано строительство фельдшерских пунктов, врачебных амбулаторий и других медицинских мероприятий в населенных пунктах с численностью населения до 2000 человек.

Существуют множество других показателей, которые характеризуют экономический рост, Например, число построенных квартир, индексы расходов на конечное потребление домашних хозяйств, валовое сбережение сектора домашних хозяйств, индекс потребительской уверенности населения и многие другие. Все они являются важными и масштабными в экономической жизни страны, но мы рассмотрели самые значимые.

Учитывая цели и задачи, которые мы поставили в начале работы, нужно сформулировать некоторые рекомендации, которые помогли бы улучшить состояние современной рыночной экономики и методы ее регулирования. Так, исходным пунктом разработки каждого нового регулятора должно стать доказательство наличия "провалов рынка". Для реализации доказательного подхода необходимы мониторинг используемых регуляторов и состояния рынков, формирование соответствующих баз данных о затратах и результатах.

Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) рекомендует "...создавать для сторон, заинтересованных в результатах регулирования...условия участия в процессе формирования и реализации мер государственного регулирования. Для этого предлагается создавать правовую базу для организации и учета результатов работы советов, комиссий, проведения общественных слушаний и экспертиз и пр., минимизировать издержки участия за счет использования современных технологий (онлайн-сервисы, порталы и т.д.)".

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что в экономике России одновременно существуют плюсы и минусы, преимущества и недостатки, провалы и триумфы. Поэтому нельзя дать однозначную оценку успешности государственного регулирования российской экономики, но в целом она успешна, а значит, государство

выполняет социально-экономические функции успешно.

Известно, что бо́льшая часть экспорта по Самарской области приходится на долю минеральных продуктов, а бо́льшая часть импорта - на машины, оборудование, транспортные средства.

Итак, Россия - одна из мощных держав с огромным внешнеэкономическим и оборонным потенциалом. Но внутри государства существуют проблемы, которые можно и нужно исправить путем правильной государственной политики. А именно, необходимо обновить структуру занятости, повысить размер пенсий, обеспечить их регулярную индексацию, причем выше темпов инфляции. Но для этого необходимы дополнительные финансовые ресурсы. Чтобы они были, надо расставить приоритеты в государственных расходах, а также активнее привлекать частные ресурсы для финансирования крупных проектов. Требуется поддерживать начинающих предпринимателей и делать шаги к доступным для граждан кредитам и ипотекам, повышать качество медицинского и социального обслуживания. А для этого необходим комплексный подход. И это только малая часть всех задач.

Правительству еще многое предстоит сделать, чтобы социально-экономические функции выполнялись лучше. Ведь главным фактором развития является достойный уровень жизни граждан.

Конечным итогом государственного регулирования экономики является обеспечение "рамочных" условий, равновесного развития экономики и стабильности в обществе, достижение равновесия в обществе, обеспечение информацией, координация хозяйственной деятельности и т.д.. А это значит, что роль государства в современной российской экономике- далеко не последняя.

Государство не только дополняет и корректирует действие рынка, но и является важнейшим механизмом, обеспечивающим социальную направленность развития рыночной экономики.

Правительство, направляя усилия на техническое перевооружение отраслей, разработку структурной политики, научных программ, рост инвестиций, берет на себя те общественно значимые функции, без которых общие условия жизни не будут оптимальными с экономической или социальной точки зрения. Именно государство, будучи выразителем и координатором интересов различных общественных групп, должно обеспечивать устойчивость и стабильность практически во всех сферах жизни, а это критически важно для такой большой многонациональной страны, как Россия.

1. Государственное регулирование рыночной экономики : учебник / под общ. ред. В.И. Кушлина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Изд-во РАГС, 2005. 829 с.

2. Матвеев К.Ю. Социально-экономическое развитие России как объект государственного регулирования. 2011.

3. Мищенко В.В. Государственное регулирование экономики : учеб. пособие. 2002.

4. Ойкен В. Основы национальной экономики. Москва : Экономика, 1996. 480 с.

5. Райзеберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. 4-е изд. Москва : Айрис-пресс, 2008. 480 с.

6. Харченко Е.В., Вертакова Ю.В. Государственное регулирование национальной экономики. Москва : Кнорус, 2011.

7. Ходов Л.Г. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. для вузов. Москва : Экономист, 2004. 618 с.

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA AS AN OBJECT STATE REGULATION

© 2018 **Kamaeva Yana Maximovna**
Student

© 2018 **Matveev Yurii Vasilyevich**
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: yana-camaeva@yandex.ru

Keywords: state regulation of economy, tools and methods of state regulation social policy, budget, the role of the state.

The article is devoted to the analysis of such concepts as state regulation of economy and social policy of the state, which directly influence the role of the state in the life of citizens. The authors consider these indicators together, give their overall assessment, and describe their impact on the example of the main directions of state policy-education, health, environmental protection, etc.

УДК 338.24: 001.895

Код РИНЦ 06.00.00

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ*

© 2018 **Касатов Алексей Дмитриевич**
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kasatov47@mail.ru

Ключевые слова: промышленная политика, стратегическое планирование, государственно-частное партнерство, инновационная экономика, интегрированный бизнес, интегрированные бизнес-структуры.

В статье рассматривается сущность создания государственно-частного партнерства как важного направления в инновационном развитии экономики России. Основное внимание уделено вопросу влияния государственно-частного партнерства на развитие интегрированного бизнеса в условиях реализации стратегической задачи инновационного пути обновления российской экономики.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00359 "Теоретические и практические проблемы промышленной политики развития государственно-частного партнерства и муниципально-частного партнерства в инновационной среде".

В настоящее время актуальной проблемой является реализация Федерального закона Российской Федерации "О промышленной политике в Российской Федерации" и прежде всего в формировании высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития¹.

Это обусловлено сохранением критической степени морального и физического износа основных фондов промышленности Российской Федерации². За период проведения рыночных реформ не удалось создать организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого воспроизводства основного капитала такого качества, который необходим для производства конкурентоспособной промышленной продукции. На фоне сохранения значительной доли неконкурентоспособных основных фондов происходит гипертрофированный рост финансовых вложений в различного рода коммерческие сделки, прямо не связанные с решением ключевых инвестиционных задач инновационного развития промышленности. Отечественные банки зачастую оказываются неспособными (и немотивированными) кредитовать долгосрочные инвестиционные проекты. Поэтому преодоление технико-технологической отсталости промышленных предприятий, приведение их в соответствие с западными аналогами связано с повышением эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции. В этой связи основной задачей является привлечение инвестиций в инновационное развитие промышленных компаний. По данным Росстата удельный вес российских организаций, осуществляющих технологические инновации с 9,1% в 2012 г. снизился до 7,3% в 2016 г., а удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг составил: 2012 г. - 8,0 %, 2013г. - 9,2, 2014 г. - 8,7, 2015 г. - 8,4 и 2016 г. - 8,5%³.

В инновационном отношении развитие отраслей промышленности серьезно усугубляется, во-первых, экономическими санкциями Запада и не только финансовыми, но и состоящими в отказе от поставок в Россию высокотехнологического оборудования; во-вторых, еще более угрожающей в перспективе является динамика инновационного развития обрабатывающего сектора. Обе эти позиции в их единстве в очередной раз приводят к необходимости активного взаимодействия государства и частного бизнеса.

В решении назревших проблем обеспечения инвестиционного роста основного капитала и наращивания промышленной конкурентоспособности принадлежит крупному отечественному бизнесу. Именно в интегрированных бизнес - структурах (ИБС) создаются объективные предпосылки концентрации финансовых ресурсов для решения приоритетных инвестиционных задач, связанных с модернизацией экономики на инновационной основе.

С принятием Федерального закона "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"⁴ это взаимодействие получило правовую основу, целью которого является привлечение частных инвестиций в российскую экономику, повышение качества товаров и услуг, организация обеспечения которыми потребителей относится к вопросам ведения органов государственной власти, органов местного самоуправления.

Взаимодействие государства и частного бизнеса должно осуществляться на долговременной основе и носить стратегический характер. Такую координацию предусматривает закон

"О стратегическом планировании в Российской Федерации"⁵, использование которого предусматривается в положениях закона "О промышленной политике в Российской Федерации".

Существенный вклад в развитие инновационного типа экономики должно внести формирование цифровой (электронной) экономики. Программой развития цифровой экономики в Российской Федерации является закон "О стратегическом планировании в Российской Федерации", положения федеральных законов, актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, регламентирующих сферу информационных и коммуникационных технологий применительно к новой технологической основы отечественной экономике.

Для развития цифровой экономики перспективным направлением взаимодействия государства и частного бизнеса является формат государственно-частного партнерства. Для государственных институтов ГЧП выступают средством, помогающим сделать промышленную политику более восприимчивой к меняющемуся характеру инноваций, а также к социальным и санкционным ограничениям⁶. Для частного бизнеса ГЧП позволят развить новые рынки и повысить ценность своего бизнеса.

Следует отметить, что использование государственно-частного партнерства как объекта исследования инновационного развития и развития цифровой экономики в промышленности России еще окончательно не сформировано. Отдельные работы, опубликованные в экономической литературе, носят разрозненный и порой противоречивый характер, не охватывают весь комплекс задач, требующих своего решения. С нашей точки зрения эти проблемы должны рассматриваться с позиции комплексного подхода в их изучении. Актуальность их изучения связана с тем, что во всем мире все большую силу набирает тенденция реализации партнерских проектов государства и бизнеса. В основу государственно-частного партнерства (ГЧП) положена концепция, что достижение более благоприятного соотношения цены и качества услуг, которые традиционно представлялись государственным сектором, возможно благодаря использованию управленческого потенциала частного сектора (включая квалификацию, менеджмент и финансы), а также распределения между участниками проектных рисков.

Механизмы ГЧП способны значительно повысить эффективность государственных расходов, что особенно важно в условиях дефицита государственного бюджета. Государственно-частное партнерство является одним из наиболее распространенных инструментов привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты. Большинство стран мира, не зависимо от уровня развития их экономик, стараются реализовывать инфраструктурные проекты с привлечением внебюджетных средств и частных инвесторов, что значительно снижает нагрузку на бюджет и повышает качество и эффективность реализации инфраструктурных проектов. При этом целесообразность реализации инфраструктурного проекта в форматах ГЧП рассматривается применительно к каждому конкретному случаю. ГЧП не может решить всех проблем развития инфраструктуры в стране и регионах, однако механизмы ГЧП в ряде случаев способны значительно повысить эффективность государственных расходов. Что особенно важно в условиях дефицита государственного бюджета.

Однако, создание государственно-частного партнерства как интегрированной бизнес - структуры (ИБС) в условиях западных санкций должно быть связано с инновационным развитием промышленности, и прежде всего, ее обрабатывающих отраслей⁷. Кроме того существенное значение в современных условиях имеет развитие в промышленности информационных и коммуникационных технологий. Реальная ситуация такова, что

промышленность в России не в состоянии пока выпускать потребительские товары и продукцию промышленного назначения, способные конкурировать с зарубежными аналогами.

Объединение активов государства с инвестиционными, управленческими, мотивационными и иными ресурсами частного сектора позволяет добиться синергетического эффекта и обеспечить повышение эффективности использования находящегося в распоряжении этой ИБС потенциала, особенно при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов инновационного типа⁸. Крупные ИБС в силу своего финансово-экономического и производственного потенциала выступают наиболее адекватной формой государственно-частного партнерства, позволяющего реализовывать инвестиционные проекты национальной значимости. Формирование ИБС со смешанной формой собственности позволяет, с одной стороны, обеспечить приоритет государственных интересов, с другой стороны, реально привлечь частные инвестиции на основе соучастия частных инвесторов в капитале ИБС.

На протяжении многих лет в нашей экономике и отдельных ее отраслях преобладали административные, командные методы управления в ущерб экономическим, что соответствовало принципам построения и функционирования планово-распорядительной, директивной экономики. Особо следует отметить важную роль экономических методов управления, основой которых являются различные формы планирования и экономического стимулирования производства. Усиление их роли в противовес административным методам управления является непосредственным следствием рыночных экономических отношений.

Несмотря на появление ряда исследований, которые в той или иной мере затрагивают проблематику совместной деятельности субъектов рынка, в целом следует признать, что методологические и прикладные аспекты экономического управления инновационно-инвестиционной деятельностью в рамках ГЧП остаются слабо разработанными. Поэтому актуальной проблемой является их дальнейшее развитие. Важно исходить из того, что в современной науке необходимо дальнейшее развитие теории и методологии экономических методов управления инновационно-инвестиционной деятельностью государственно-частного партнерства как интегрированной бизнес-структуры.

¹ Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации". URL: <https://rg.ru/2015/12/promyshlennost-doc.html>.

² Российский статистический ежегодник, 2017 : стат. сб. / Росстат. Москва, 2017. С. 280.

³ URL: www.gks.ru.

⁴ Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". URL: <https://rg.ru/2015/07/17/g4p-doc.html>.

⁵ Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации". URL: <https://rg.ru/2014/07/03/strategia-doc.html>.

⁶ Бажуткина Л.П. Социально-предпринимательские корпорации как инновационные модели государственно-частного партнерства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 7 (105). С. 15-19.

⁷ Татарских Б.Я. Основные организационно-экономические проблемы инновационно-технологического развития машиностроения РФ // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117). С. 74-80.

⁸ Государственно-частное партнерство как путь инновационного развития экономики России / под ред. И.В. Косяковой. Москва : Перо, 2016.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE INNOVATIVE SPHERE OF THE RUSSIAN ECONOMY

© 2018 Kasatov Alexei Dmitrievich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kasatov47@mail.ru

Keywords: industrial policy, strategic planning, public-private partnership, innovative economy, integrated business, integrated business structures.

The article deals with the essence of public-private partnership as an important direction in the innovative development of the Russian economy. The main attention is paid to the influence of public-private partnership on the development of integrated business in the implementation of the strategic objectives of the innovation path of the Russian economy.

УДК 311.2
Код РИНЦ 83.00.00

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ВЫЯВЛЕНИЕ ЕГО ОСНОВНОЙ ТЕНДЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2018 Каюмова Юлия Илдаровна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: jkayumova@gmail.com

Ключевые слова: индекс человеческого развития, ИЧР, уровень жизни, анализ временных рядов, прогнозирование.

Осуществлен анализ динамики индекса человеческого развития (ИЧР) России в период с 1990 по 2015 г., построен прогноз данного показателя на 2016 г.

Одним из самых распространенных интегральных индексов, используемых при исследовании уровня жизни населения, является индекс человеческого развития (ИЧР, до 2013 года "Индекс развития человеческого потенциала" (ИРЧП)), рассчитываемый ежегодно для общего сравнения уровня жизни различных стран и регионов, и измерения уровня ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории.

Он был разработан группой экономистов во главе с американским ученым пакистанского происхождения Махбубом-уль-Хаком и публикуется ежегодно в рамках Программы развития ООН в отчетах о развитии человеческого потенциала с 1990 года. Как и многие другие показатели, требующие международного сопоставления, индекс челове-

ческого развития объявляется по датам не раньше, чем через 2 года после их публикации национальными статистическими службами.

Значение ИЧР изменяется в диапазоне от 0 до 1, и применительно к какой-либо стране показывает пройденный ею путь в направлении приближения к максимальному возможному значению - "1", и, кроме того, позволяет вести сопоставление с показателями других государств.

ООН ранжирует страны по убыванию рассчитанных значений ИЧР, деля их на четыре группы по уровню человеческого развития¹:

- очень высокий (значение индекса от 0,800 и выше); □
- высокий (значение индекса от 0,700 до 0,799);
- средний (значение индекса от 0,550 до 0,699);
- низкий (значение индекса ниже 0,550).

Сегодня, в период экономико-политического кризиса в России, начавшегося в 2013-2014 гг. и длящегося до сих пор, статистическое исследование индекса человеческого развития Российской Федерации является действительно актуальным. Оно позволит изучить то, как индекс человеческого развития изменяется с течением времени по причинам экономического кризиса, падения национальной валюты - рубля, инфляции, введения международных санкций в отношении России, снижения реальных доходов населения и других факторов, оказывающих влияние на уровень жизни населения Российской Федерации.

Организация объединенных наций (ООН) в своем отчете о развитии человечества, который публикуется в рамках программы развития данной организации, предоставляет следующие данные об индексе человеческого развития в России за 1990-2015 гг.²

Согласно проведенному визуальному анализу графика можно заключить, что в РФ в период между 1995 и 2015 годами индекс человеческого развития последовательно повышается.

В 1990 году изучаемый показатель составляет 0,733, а в 2015 - уже 0,804. То есть за 26 лет он вырос на 0,071 в абсолютном значении или на 9,7% в относительном. Это повышение может быть объяснено многими факторами.

Таблица 1

Индекс человеческого развития в Российской Федерации с 1990 по 2015 г.

Год	ИЧР	Год	ИЧР
1990	0,733	2003	0,741
1991	0,729	2004	0,748
1992	0,718	2005	0,754
1993	0,710	2006	0,761
1994	0,701	2007	0,769
1995	0,700	2008	0,776
1996	0,701	2009	0,773
1997	0,704	2010	0,785
1998	0,703	2011	0,792
1999	0,709	2012	0,799
2000	0,720	2013	0,803
2001	0,727	2014	0,805
2002	0,733	2015	0,804

Во-первых, ростом доходов населения, увеличением лет, затраченных на образование (если до 2007 года аттестат о среднем общем образовании можно было получить,

отучившись 10 лет, то в следующие годы период обучения составляет полные 11 лет, кроме того, выросла численность людей с высшим образованием), а также увеличением продолжительности жизни и многими другими причинами³.

Как видно на рис. 1, с 1991 по 1995 годы индекс человеческого развития снижается. Это объясняется экономическим кризисом, разразившемся по причине распада СССР, о котором было впервые объявлено еще в конце восьмидесятых. В 1989-1991 гг. имеет место быть хронический товарный дефицит - из свободной продажи исчезают практически все основные товары. Почти во всех регионах страны вводится нормированное снабжение в форме талонов. В то же время в 1991 году впервые зафиксирован демографический кризис, представляющий из себя превышение смертности над рождаемостью.

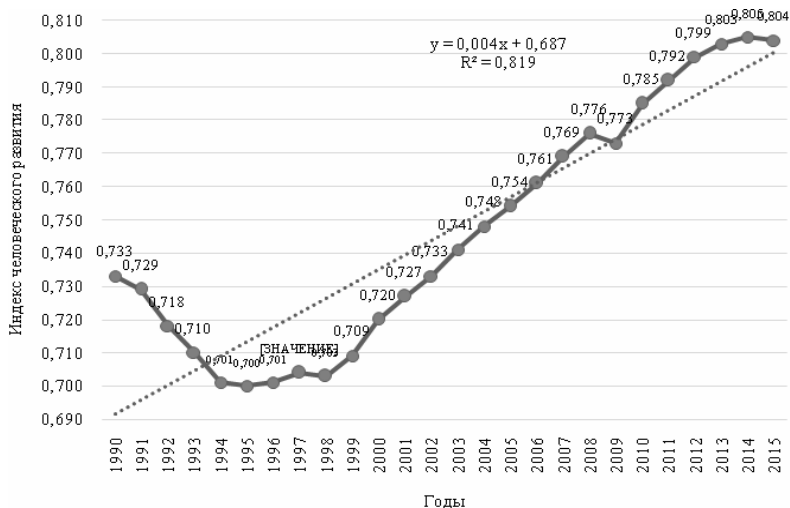


Рис. 1. Динамика индекса человеческого развития в Российской Федерации за 1990-2015 гг.

С 1996 по 1997 год уровень ИЧР начинает идти вверх. Но в 1998 году снова снижается на 0,001 единицы по причине экономического кризиса в РФ, вызванного резким снижением мировых цен на товары топливно-энергетического комплекса (основной статьи российского экспорта). Для стабилизации ситуации Правительство и Центральный Банк идут на крайние меры - 17 августа 1998 года объявляется технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств. Одновременно заявляется об отказе от удержания стабильного курса рубля по отношению к доллару, до того искусственно поддерживаемого (в сторону завышения) массивными интервенциями ЦБ России.

Далее, с 1999 по 2008 год включительно, благодаря стабилизации российской экономики и росту цен на нефть и газ на мировом рынке, индекс человеческого развития увеличивается с каждым годом.

В 2009 году происходит снижение ИЧР на 0,003 единицы по причине мирового экономического кризиса, начавшегося в 2008 году. Но уже в следующем 2010 году индекс человеческого развития снова начинает расти, что продолжается вплоть до 2014 года.

Падение уровня ИЧР на 0,001 единицы в 2015 году наблюдается из-за финансово-экономического кризиса в России, начавшегося в 2014 году после присоединения Крыма,

последующих международных санкций, как следствие, падения рубля в 2 раза и чрезвычайно серьезного снижения цен на нефть.

Уравнение динамики индекса человеческого развития в Российской Федерации (рис. 1) принимает вид: $\hat{Y}_t = 0,0044x + 0,6872$. Согласно данному расчету, с каждым годом ИЧР будет расти на 0,0044 единицы.

Средняя ошибка аппроксимации составляет 1,65%. Поскольку она меньше 10%, прогноз, построенный на основе этих данных, может считаться качественным и использоваться в практических целях.

Таблица 2

Модель ARIMA

	Коэффициент	Стандартная ошибка	z-статистика	P-значение
Константа	0,7164	0,0207	34,6500	4,10e-26 ***
phi_1	0,9233	0,0645	14,3100	1,86e-46 ***
theta_1	0,4497	0,1378	3,2640	0,0011 ***
t	0,0030	0,0010	2,9500	0,0032 ***

Из-за наличия упомянутых тенденций можно сделать вывод о том, что ряд не является ни стационарным, ни сезонным. R-квадрат модели динамики ИЧР достаточно высок и составляет 0,82, следовательно, имеет смысл продолжить исследование изменения индекса человеческого развития.

Таблица 3

Критерии, средние значения и стандартные отклонения

Среднее зависимой переменной	0,7461	Стандартное отклонение зависимой переменной	0,0368
Среднее инноваций	-0,0002	Стандартное отклонение инноваций	0,0051
Логарифмическая функция правдоподобия	99,2114	Критерий Акаике	-188,4227
Критерий Шварца	-182,1322	Критерий Хеннана-Куинна	-186,6113

При помощи программного пакета эконометрического моделирования Gretl можно провести более подробный анализ данного временного ряда и вывести оптимальный прогноз ИЧР Российской Федерации на 2016 год.

Таблица 4

Прогнозные значения ИЧР Российской Федерации с 2004 по 2016 г.

Годы	Фактические значения	Предсказание
2004	0,748	0,747
2005	0,754	0,753
2006	0,761	0,758
2007	0,769	0,766
2008	0,776	0,774
2009	0,773	0,780
2010	0,785	0,773
2011	0,792	0,793

Годы	Фактические значения	Предсказание
2012	0,799	0,794
2013	0,803	0,803
2014	0,805	0,805
2015	0,804	0,807
2016	-	0,805

По значениям индекса человеческого развития России с 1990 по 2015 гг. строится модель временных рядов ARIMA, представленная в табл. 2⁴.

Коэффициенты значимы, так как их Р-значения меньше уровня 0,05. Также следует обратить внимание на "звездочки", стоящие в этом столбце. Увсех значений их по 3 позиции, следовательно, коэффициенты значимы для уровня $\alpha = 0.01$, и, тем более, значимы для более высоких уровней $\alpha = 0.05$ и $\alpha = 0.1$ ⁵.

Далее, на основе фактических значений с 1990 по 2015 гг. строится прогноз индекса развития человеческого развития на 2016 год. Он представлен в табл. 4, графически - на рис. 2.

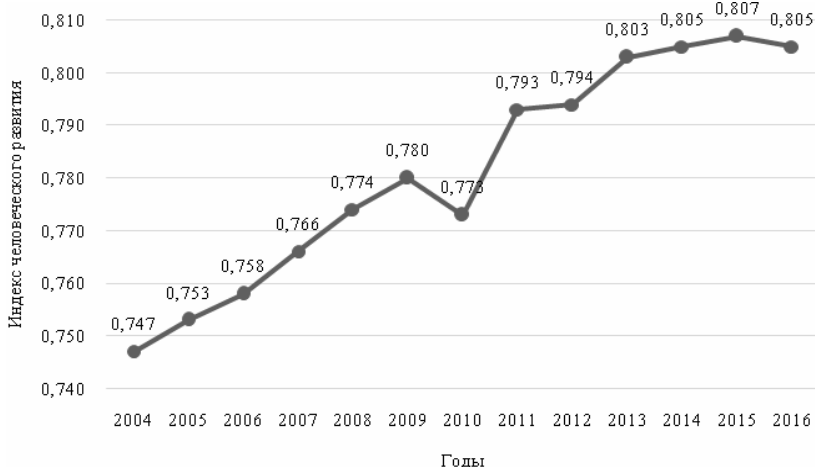


Рис. 2. Прогнозные значения ИЧР России на 2004-2016 гг.

Согласно полученным результатам, с вероятностью 82% в 2016 году индекс человеческого развития Российской Федерации примет значение 0,805, то есть повысится на 0,001 по сравнению с 2015 годом. С 95% уровнем доверия ИЧР России будет находиться в интервале от 0,795 до 0,815.

Принимая во внимание все вышеизложенные данные, можно заключить, что полученная модель обладает достаточным уровнем статистической значимости и может быть применена на практике.

В заключение можно отметить, что несмотря на колебания уровня ИЧР в 1998, 2008 и 2015 гг., ожидается, что данный показатель продолжит расти в следующие годы, так как существует сильная тенденция его последовательного увеличения.

¹ Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2017 год / под ред. С.Н. Бобылева, Л.М. Григорьева. Москва : Аналит. центр при Правительстве РФ, 2017. 292 с.

² United Nations Development Programme. Human Development Data (1990-2015). URL: www.hdr.undp.org/en/data.

³ URL: www.samara.kp.ru/daily/23939/70557.

⁴ Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование. Москва : Финансы и статистика; Инфра-М, 2012. 320 с.

⁵ Базилевский М.П., Гефан Г.Д. Эконометрика. Продвинутый уровень. Иркутск : ИргУПС, 2016. 76 с.

ANALYSIS OF HUMAN DEVELOPMENT INDEX DYNAMICS AND REVEALING ITS PRIMARY TREND IN RUSSIAN FEDERATION

© 2018 **Kayumova Yuliya Ildarovna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: jkayumova@gmail.com

Keywords: Human Development Index, HDI, standard of living, time series analysis, forecasting.

Implemented analysis of Human Development Index (HDI) dynamics in Russian Federation from 1990 to 2015 and calculated its forecast value for the next 2016 year.

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

© 2018 **Кобляков Сергей Владимирович**

студент

© 2018 **Смолина Екатерина Станиславовна**

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: svkoblyakov@gmail.com

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, платежеспособность клиента, отсрочка платежа, кредитный лимит.

Статья посвящена процессу управления дебиторской задолженностью, как функции финансовой службы, а также понятию и необходимости наличия в компании принятой кредитной политики. Рассмотрены необходимость и методы оценки платежеспособности клиента, планирования, учета и контроля дебиторской задолженности.

Высокий уровень конкуренции на российском рынке привел к тому, что отсрочка платежа, или коммерческий кредит, является уже обыденным явлением. Более того, редко какая сделка совершается без использования данного финансового инструмента.

Где есть отсрочка платежа, там зачастую имеют место быть и определенные риски, с которыми в частности сталкиваются российские предприятия:

- отгрузка на условиях коммерческого кредита без надлежащей проверки финансового состояния клиента и в частности его платежеспособности, что зачастую обусловлено отсутствием соответствующего регламента, предопределяющего порядок предоставления клиентам отсрочки платежа, и ведет к возникновению безнадежной дебиторской задолженности;

- отсутствие постоянного контроля за состоянием дебиторской задолженности клиентов, что в небольших и развивающихся компаниях зачастую обусловлено излишней концентрацией исключительно на продажах и отсутствием понимания того, что без поступлений реальных денежных средств эти продажи будут неэффективными;

- отсутствие принятых мероприятий по своевременному взысканию дебиторской задолженности, что проистекает из риска, описанного выше.

Отсутствие на предприятии организованного управления дебиторской задолженностью чревато образованию большого объема дебиторской задолженности, что влечет за собой снижение оборачиваемости оборотных средств, ухудшению платежеспособности предприятия и финансовые потери, обусловленные невозвратом денежных средств от клиента. В связи с этим управление дебиторской задолженностью должно быть одной из первостепенных задач финансового менеджера и финансовой службы предприятия в целом.

Так как коммерческий кредит зачастую рассматривается как инструмент повышения объема продаж, необходимо сопоставлять экономический эффект, который повлечет за собой такое увеличение продаж, с финансовыми потерями, связанными с предоставлением клиенту отсрочки платежа. Кроме того, необходимо соблюдать баланс между объемами и сроками дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью, как и любой процесс, можно разбить на этапы:

- меры, предпринимаемые после принятия решения о реализации товара на условиях коммерческого кредита (формирование кредитной политики);

- меры, предпринимаемые с целью своевременного взыскания дебиторской задолженности: учет и анализ дебиторской задолженности, действия по скорейшему погашению просроченных долгов.

Для своевременного и эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии должны иметься специалисты, занимающиеся конкретно взаимодействием с дебиторами с целью своевременного погашения дебиторской задолженности. Как правило, в рамках финансовой службы создается отдел кредитного контроля, в функции которого входят формирование кредитной политики, учет и анализ дебиторской задолженности, а также формирование и принятие мер по стимулированию погашения образовавшихся долгов со стороны клиента.

Зачастую на российских предприятиях малого и среднего бизнеса деятельность по управлению дебиторской задолженностью клиентов осуществляют специалисты по продажам, которые ввиду своей нацеленности на продажи и недостаточной компетенции в области финансов не в состоянии качественно проводить работу с дебиторской задол-

женностью. К тому же часто встречающееся отсутствие системы мотивации сотрудников по своевременному погашению долгов клиентов и заточенность мотивационных мероприятий исключительно на показателях объемов продаж, сподвигает недобросовестных сотрудников отстраниться от вопросов дебиторской задолженности и сконцентрироваться лишь на проценте, получаемом ими от объема реализуемого товара. Поэтому для эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии должна быть создана финансовая служба и, в частности, отдел кредитного контроля, если масштабы предприятия довольно велики

Определив необходимость управления дебиторской задолженностью, нужно уделить особое внимание и порядку, согласно которому оно будет происходить. Кредитная политика - это регламент, определяющий условия предоставления коммерческого кредита: критерии отбора клиентов, которым предприятие готово предоставить коммерческий кредит, максимальный объем текущей дебиторской задолженности клиента и сроки предоставления отсрочки платежа. Кроме того, в кредитной политике предприятия обозначены права и обязанности специалистов, непосредственно принимающих участие в процессе управления дебиторской задолженностью.

При формировании условий коммерческого кредита во внимание принимаются следующие факторы:

- соотношение сроков коммерческого кредита, предоставляемого клиентам, и сроков коммерческого кредита, предоставляемого поставщиками;
- сезонность уровня продаж (при сезонном падении продаж предприятию будет целесообразно пойти на увеличение сроков коммерческого клиента);
- общерыночные условия предоставления коммерческого кредита, устоявшиеся на рынке предприятия.

Максимальная величина дебиторской задолженности конкретного покупателя может определяться следующим образом:

Кредитный лимит = план продаж на период / кол-во дней в периоде * кол-во дней отсрочки платежа по договору

Такой подход к расчету кредитного лимита позволит контрагенту увеличивать объемы закупок при условии наличия у него ресурсов для такого роста.

Как правило, при превышении установленного кредитного лимита предприятие приостанавливает отгрузки в адрес данного контрагента до момента погашения излишков дебиторской задолженности. Кроме того, не стоит ошибочно предполагать, что в пределах кредитного лимита допускается просрочка дебиторской задолженности. Это далеко не так. Факты просрочки задолженности должны быть своевременно установлены и отработаны.

Максимальный срок коммерческого кредита определяется с учетом сроков коммерческого кредитования, предлагаемых конкурентами, а также соотношения срока оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Величина оборачиваемости дебиторской задолженности должна быть выше величины оборачиваемости кредиторской задолженности. Обратное соотношение может привести к возникновению дефицита денежных средств.

Максимальная величина текущей задолженности, срок оплаты и другие условия коммерческого кредита для конкретного покупателя после согласования со всеми заинтересованными службами (финансовой службой, отделом продаж, отделом экономической безопасности) указываются в договоре и служат границами, в которых осуществля-

ются поставки с отсрочкой платежа данному клиенту. Юридически грамотное оформление договора является важной составляющей коммерческого кредитования покупателей.

Руководители российских компаний придерживаются различных подходов при принятии решений о предоставлении коммерческих кредитов. Небольшие предприятия в условиях высокого уровня конкуренции зачастую не запрашивают у потенциальных клиентов необходимый пакет документов, а зачастую ограничиваются лишь свидетельствами о государственной регистрации и о постановке на налоговый учет. Крупные же компании одобряют своим покупателям коммерческий кредит при условии предоставления залога, банковской гарантии, векселей либо других видов обеспечения кредита.

В целях снижения риска предоставления коммерческого кредита неплатежеспособному контрагенту требуется собрать необходимую информацию для оценки кредитоспособности покупателей.

Для оценки платежеспособности контрагента компания-продавец запрашивает у покупателя для проверки и анализа следующие документы:

- нотариально заверенный устав организации;
- нотариально заверенные учредительный договор и свидетельство о регистрации;
- бухгалтерскую отчетность на последнюю отчетную дату, заверенную налоговой инспекцией, с расшифровкой следующих статей баланса: "Основные средства", "Производственные запасы", "Готовая продукция", "Товары", "Дебиторская задолженность", "Кредиторская задолженность".

Анализ бухгалтерской отчетности в западной практике является одним из основных методов оценки финансового состояния контрагента. В ходе такого анализа оцениваются многие показатели, такие как коэффициенты ликвидности, платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности активов. В то же время в российской практике применение данного метода вызывает трудности, поскольку многие российские организации, в частности малого и среднего бизнеса, искажают свою бухгалтерскую отчетность с целью снижения налоговой нагрузки.

В условиях затруднительности оценки финансового состояния контрагента на основе бухгалтерской отчетности менеджмент многих российских компаний прибегает к сбору информации о платежной дисциплине, ориентируясь на опыт работы с ним других компаний. К примеру, компании, специализирующиеся на производстве и сбыте продуктов питания, пользуются российским продуктовым порталом "Foodmarkets.ru", где производители и дистрибьюторы делятся своим опытом работы с той или иной компанией, в том числе и касательно финансовых взаиморасчетов.

Кроме того, российские компании нередко прибегают к анализу "на выезде". Его суть заключается в том, что сотрудники компании, зачастую специалисты по продажам, выезжают к потенциальному клиенту и оценивают основные атрибуты его деятельности: кол-во персонала, имеющиеся складские помещения и условия хранения продукции, объем клиентской базы и основные каналы сбыта.

При анализе контрагента не рекомендуется использовать только один способ. Лишь комплексная проверка контрагента-покупателя позволит сделать наиболее объективные выводы касательно его финансового состояния и платежной добросовестности.

Допустим, есть определенная отсрочка платежа с определенным сроком. К сожалению, на практике данный срок далеко не всегда выдерживается контрагентом-покупателем. Таким образом, встает вопрос о планировании поступления денежных средств. В процессе анализа во внимание принимаются три ключевых аспекта: план продаж, установленные договорными отношениями с покупателями условия коммерческого кредита, а также история фактических оплат, поступивших от каждого клиента в отдельности. Естественно, в первую очередь создается некая идеальная модель плана поступления денежных средств, которая в последствии корректируется с учетом истории фактической платежной дисциплины каждого из покупателей: были ли задержки в оплатах? на какой срок и о каких суммах идет речь?

План поступлений денежных средств от дебиторов необходимо детализировать по контрагентам для последующего сопоставления плана с фактом. Ответственность за выполнение плана как правило лежит на плечах специалистов по продажам и сотрудников отдела кредитного контроля.

Основой организации учета дебиторской задолженности на предприятии является правильное и оперативное оформление отгрузочных документов. На основании условий договора оформляются накладные на отпуск продукции покупателю. Данные относительно отгрузки готовой продукции со склада заносятся в карточку складского учета и сопроводительные документы (счета-фактуры, товарно-транспортные накладные и др.). Как правило, указанные документы формируются в учетной системе предприятия прямо в момент отгрузки. К тому же, в функционале многих учетных систем, существующих сейчас на рынке, предусмотрена техническая возможность автоматического установления запрета на отгрузку конкретному клиенту, если им превышен установленный размер кредитного лимита, или же имеется просроченная дебиторская задолженность. Более того, данный запрет зачастую распространяется и на проведение в учетной системе заказа, поступившего от покупателя. Таким образом, специалист по продажам имеет возможность заранее получить информацию о невозможности совершения дальнейших отгрузок клиенту и оперативно начать работу по устранению возникших проблем до предполагаемой даты фактической отгрузки.

Для того, чтобы оперативно отслеживать состояние дебиторской задолженности, необходимо вести в учетной системе предприятия корректный учет всех отгрузочных документов, а также сведений об оплатах, поступивших от клиентов. Также немаловажно сохранять и временную последовательность документов. Нередко на практике происходит проведение различных бухгалтерских документов в учетной системе задним числом, что приводит к нарушению последовательности документов, что в свою очередь становится причиной неверного отображения данных в отчетах. Это касается, в первую очередь, корректности отображения суммы просроченной задолженности. Может доходить даже до такого, что у клиента отсутствует дебиторская задолженность, но отображается просроченная.

Отчет о дебиторской задолженности, формируемый в учетной системе, является удобным инструментом для оперативного отслеживания состояния этой самой дебиторской задолженности. Он представляет собой таблицу, в которой по каждому из клиентов отображена информация об общей сумме дебиторской задолженности, а также о сумме просроченной задолженности. Зачастую в таком отчете есть возможность отображения и отгрузочных документов с предполагаемой оплатой, установленной в соответствии с до-

говорными отношениями. Наиболее доступной и распространенной в российском бизнесе учетной системой является "1С: Управление торговлей 8.0". Но стоит отметить, что данная учетная система является проблематичной для изменения ее под определенную организацию, чего не скажешь об ее предшественнице - "1С: Торговля+склад v 7", которая, не смотря на давнюю дату выхода, еще пользуется некоторой популярностью в небольших компаниях ввиду простоты ее использования и настройки "под себя".

Таким образом, современные рыночные условия сподвигают предприятия реализовывать свою продукцию с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит несет в себе определенные риски, поэтому предприятию необходимо осуществлять оперативное управление дебиторской задолженностью. Для этого на предприятии в рамках финансовой службы должен быть организован отдел кредитного контроля. Этот отдел осуществляет управление дебиторской задолженностью в соответствии с кредитной политикой предприятия. Кредитная политика включает в себя критерии отбора клиентов, которым может быть предоставлен коммерческий кредит, а также подходы по установлению предельных объемов текущей дебиторской задолженности, сроков коммерческого кредита, по учету, планированию и контролю дебиторской задолженности. Профессиональное управление дебиторской задолженностью позволит предприятию наладить движение денежных потоков, повысить свою платежеспособность и избежать финансовых потерь вследствие невозврата от клиентов денежных средств.

-
1. Николаев И.А. Кредитная политика организации // Финансовый директор. 2004. № 1.
 2. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / В.В. Кондратьев [и др.]. Москва : Эксмо, 2008.
 3. Николаев И.А. Нужно ли бороться с дебиторской задолженностью // Консультант. 2005. №21.
 4. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2004. № 1. С. 31-40.
 5. Кондрашина Е.А. Финансовый менеджмент : учебник. Москва : Дашков и К, 2012. 219 с.
 6. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / под ред. Я.В. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 2003. 624 с.
 7. Николаев И.А. Как построить финансовую модель компании // Финансовый директор. 2009. № 6.

RECEIVABLES MANAGEMENT IN TERMS OF THE RUSSIAN REALITIES

© 2018 Koblyakov Sergey Vladimirovich
Student

© 2018 Smolina Ekaterina Stanislavovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: svkoblyakov@gmail.com

Keywords: accounts receivable, credit policy, customer solvency, deferred payment, credit limit.

The article is devoted to the process of accounts receivable management as a function of the financial service, as well as the concept and the need for the company to have adopted a credit policy. The necessity and methods of client solvency assessment, planning, accounting and control of accounts receivable are considered.

ЭВОЛЮЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

© 2018 Ковалева Василина Сергеевна

студент

© 2018 Тойменцева Ирина Анатольевна

доктор экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tia67@rambler.ru, mrsnorris-ne@yandex.ru

Ключевые слова: региональная логистическая система, экономическое развитие, потоковые процессы, логистическая синергия.

Статья посвящена изучению истории возникновения региональной логистики, анализу особенностей региональной логистики как системы управления экономическим развитием региона, причинам и методам формирования этой системы, целям ее создания, а также причинам необходимости и способам интеграции потоковых процессов в регионе.

Исследование организации функционирования региональной логистики и наиболее эффективных вариантов ее развития основано на использующихся парадигмах в логистике. Изначально в историческом ракурсе логистики выделялось четыре основных концепции развития логистики: аналитическая, технологическая, маркетинговая, интегральная парадигмы¹. При исследовательском подходе выделяются две основные парадигмы: ресурсная, основанная на анализе материального потока, и инновационно-интеграционная, объектом изучения которой являются не только материальные, но и финансовые, информационные потоки, а также и человеческий потенциал.

В ресурсной парадигме, включающей в себя аналитическую, технологическую и маркетинговую, главной задачей является эффективное управление запасами, заключающееся в нахождении оптимального уровня запаса, времени подачи и объема заказа (технологическая парадигма). Для этого требуется анализировать прошлые продажи и прогнозировать будущий спрос (маркетинговая парадигма). Аналитическая парадигма основана на развитии информационно-компьютерных технологий и предусматривает теоретические разработки по проблемам управления материальными потоками².

Развитие инновационно-интеграционной парадигмы объясняется последовательным переходом к экономической информации, интеграции в управлении цепями поставок.

При анализе цепи событий способ мышления может быть логическим, эволюционно-историческим, комплексным, стандартизовано-нормативным, функциональным, процессным, структурным, ситуационным, оптимизационным. В исследовании развития региональной логистики используется методология системного анализа, на основе которой предлагается модель интеграции потоков в региональной логистической системе, исходя из главной задачи, заключающейся в достижении устойчивости и сохранении «околоустойчивости» потоков в регионе,

выбирается метод, например распознавания уровня концентрации и рассеивания потоков в регионе, подробно описывается алгоритм применяемого метода и предлагаются формулы для расчета, т.е. представляется методика.

В послевоенные 40-50 гг. 20 в. активно развивается масштабное производство, для которого характерно решение конкретных логистических задач на отдельных этапах проведения работ. Прогнозирование использует методы статистики, математического моделирования, факторный и функциональный анализ, которые зарождались еще во время развития аналитической парадигмы. Теоретически разработанные методы оптимизации на основе линейного, нелинейного и динамического программирования, теории игры, теория очередей, теория матриц стало возможно применять в методологии исследования операций с созданием компьютерных технологий, ускорившие процесс получения информации, что привело к возникновению технологической парадигмы в 60-70-е гг. 20 в. В это время начинают уделять особое внимание вопросам подсчета затрат на обеспечение качества, когда реальные расходы на брак, дефекты и другие издержки стали увеличиваться, и экономика масштаба сменяется экономикой качества.

Новейшие технологии требовали появления информационного обеспечения в виде системных программ, которые стимулируют применение кибернетики в процессе сбора, обработки, хранения информации, ее использование для целей управления во время развития маркетинговой парадигмы в 80-90 гг. 20 в. Разрабатываются программы планирования управления запасами Material Resource Planning (MRP), закупками Manufacturing Resource Planning (MRPII) и спросом Demand / Distribution resource planning (DRP), которые начали внедрять фирмы для гибкого производства (экономика клиента), подстроенного под потребителя, и быстрого производства продукции (экономика скорости). Дальнейшее развитие внешнего сетевого информационного обеспечения (Internet) позволяет разбивать многие внутрифирменные процессы на отдельные функции и операции, которые могут осуществляться независимо от других.

Поэтому появляется возможность делегирования этих функций внешнему исполнителю с целью экономии затрат на аутсорсинг, т.е. возникает логистическая цепь внешнего плана. Образуется инновационная процессная сетевая модель организации (сетевое производство) с применением интегрированных систем управления (Enterprise Resource Planning)³. При планировании целостной структуры сети используется системный анализ, описывающий структуру объекта, выявляющий закономерности его развития, логические связи между подсистемами. Последняя методология привела к появлению концепции Supply Chain Management (SCM) управления цепью поставок. В работе региональных органов управления преобладают отраслевой и ведомственный подходы, основанные на отдельных аспектах регулирования рыночных процессов, связанных с региональным заказом, бюджетным планированием и денежным обращением. "В настоящее время не существует единой системы регулирования и управления региональными рынками". Причиной этому служит отсутствие методологии системного управления экономикой региона. Поэтому регионам можно применять логистический подход на базе системного анализа как «методологический подход к организации потоковых процессов как новой концепции управления экономическими системами», для «перехода от управления отраслями к преимущественному управлению территорией»⁴.

Для современного этапа развития региона с применением инновационно-интеграционной парадигмы должно быть характерно: 1) производство новых или усо-

вершенствованных продуктов, чьи характеристики отличаются от аналогичных ранее производимых (продуктовые инновации); 2) процессные технологические инновации, выраженные в основном в ведении интегрированных систем управления (ERP, CALS-технологии) (процессные инновации); 3) развитие аутсорсинга и аутстаффинга; 4) системный анализ в управлении регионом четырьмя основными потоками, являющимися основными инструментами регулирования при стратегическом планировании. Организация управления регионом должна являться системообразующей, т.е. обладать такими свойствами как целостность границ региона, конечная целевая направленность преобразований от разработанных стратегий, обратная связь управляемых элементов, синергичная эффективность введений и антиэнтропийная иерархичность структуры управления. Управление регионом на основе инновационно-интеграционной парадигмы образует региональную логистическую систему (РЛС).

РЛС – система организации управления регионом на основе анализа потоковых направлений, который состоит из следующих этапов: 1) Определение экономической стратегии региона, как направления развития потоков в регионе; 2) Выявление проблем управления потоками; 3) Исследование рисков множественности фрагментации и барьеров потоков, 4) Расчет устойчивости и уязвимости потоков. В задачи управления РЛС входят «планирование, организация и управление процессами движения материальных и сопутствующих потоков в границах региона с целью их оптимизации и согласования с межрегиональными потребностями».

Главной целью в логистическом управлении материальным ресурсом и потоком является оптимизация объема и ассортимента запасов, основанная на прогнозировании спроса и создание оптимальной системы управления запасами. Главной целью в логистическом управлении финансовыми ресурсами является минимизация издержек и увеличение денежного оборота. Развитие информационных ресурсов региона определяется уровнем детализации статистической информации, аналитической информации по отраслям деятельности, аудиторским конторам, программным обеспечениям предприятий, уровнем информатизационной автоматизации. Главной целью при передаче информации является ее актуальность, достоверность и недублируемость. Главной целью при управлении трудовыми ресурсами является увеличение производительности труда, увеличение благосостояния трудоспособного населения, удовлетворительности туристов.

Подсистемой РЛС выступают предприятия бизнеса и институты государства (последние выступают еще управляющим элементом регулирования подсистем), которые являются посредниками между фирмами производителями товаров и торговой компанией или торговой компанией и потребителем. Их еще называют «третьей стороной в логистике» – 3 PL. «Государство в системе потоковых направленностей выступает как системный интегратор, объединяющий и направляющий бизнес-структуры, создающий инфраструктуру и технологии для обеспечения устойчивости глобального сквозного потока». Подсистемой материальных ресурсов, т.е. средством превращения ресурсов в поток, являются транспортные, экспедиторские, складские, таможенные предприятия, Департамент транспорта и дорожного хозяйства. Банки, Министерство Финансов и валютные фонды являются двигательной связной «артерией» финансовых ресурсов.

Подсистемой информации являются Департамент информатизации и связи, предприятия, занимающиеся с телекоммуникационной и мобильной связью, информационными и интернет

технологиями, а трудовых кадров, туристических ресурсов являются Департамент государственной службы занятости населения, миграционная служба, кадровые и туристические агентства, отдел туризма. Организованные институты образуют структуру управления потоками и являются основой логистической инфраструктуры региона. Качественная работа подсистемных организаций ведет к экономической синергии региона, которая заключается в балансе благосостояния населения, в балансе вложения финансов в оборотные средства и основные фонды предприятий региона. Управление цепью поставок в регионе (УЦПвР) можно рассматривать как интегрированный менеджмент в регионе. УЦПвР должно быть устойчивым, т.е. иметь сбалансированные связи между материальным, финансовым, информационным и человеческим потоками, а также качественное взаимодействие между предприятиями бизнеса и государственными организациями (подсистемами). УЦПвР является базой методического обеспечения для разработки стратегического планирования региона, основанного на интеграционном сценарии развития.

Чтобы определить степень сбалансированности потоков, необходимо выявить закономерности движения потоков. Экономический мир, используя принципы логистики, старается сократить расходование материальной, трудовой, финансовой энергии за счет оптимизации движения данных потоков. Но по закону сохранения энергии, она не исчезает, а переходит на новый уровень, тем самым увеличивая информационную энергию, т.е. увеличивая скорость движения и объем информационных потоков, приводящих к росту инноваций. Процесс глобализации с развитием информационных технологий закономерно расширяется. Но все чаще встает проблема интеграции потоков, заключающаяся в выявлении рискованных ситуаций, устойчивости и уязвимости связей между потоками, а также проблема перераспределения потоков на определенной территории, заключающаяся в оптимизации уровня концентрации и рассеивания. От уровня развития информационного потока зависит скорость материальных и финансовых потоков, а от человеческого потока - количество их поступлений и потребления⁵.

Таким образом, появляется логистический подход, который ведет к возникновению региональной логистики как системы. Инновационность логистического управления в регионе заключается в отслеживании динамики основных четырех потоков территории, нахождении их взаимной зависимости. Интеграционное управление регионом возможно при существовании методологии системного развития, которая разработана в виде программ и стратегий для регионов России. Применяя инновационно-интеграционный подход в управлении региональной логистической системой можно дополнить положением о том, что инновации заключаются не только в применении новых производственных технологиях и технологиях управления на основе системного анализа потоков, аутсорсинга и аутстаффинга, но и необходимости их экологичности, меньшей природоемкости, энергозатратности и как следствие, снижение возвратных потоков.

¹ Логистика : учебник / под ред. В.И. Сергеева. Москва : Эксмо, 2017. 944 с.

² Савенкова Т. Логистика - наука, управленческая и исполнительская деятельность // РИСК. 2016. № 3. С. 32-38.

³ Софронов Н.Г., Урусова К.М. Формирование и развития региональных рынков // Вестник МарГТУ, Экономика и управление. 2016. № 2. С. 38-41.

⁴ Тойменцева И.А., Швецова Е.В. Создание транспортно логистической системы как залог развития инфраструктуры региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4. С. 15-17.

⁵ Ашмарина С.И., Кондрашина Е.А., Шведова И.А. Современные мировые тенденции развития производственного бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 43-49.

⁶ Уваров С.А., Зайцев Е.И. Стратегическое интегральное планирование в логистических системах // Гибкость и адаптивность глобальных цепей поставок : материалы 7-й Рос.-Немец. конф. по логистике / под ред. Д.А. Иванова, Б.В. Соколова, Й. Кэшеля. Санкт-Петербург, 2012. С. 24-32.

THE EVOLUTION OF REGIONAL LOGISTICS

© 2018 Kovalyova Vasilina Sergejevna
Student

© 2018 Toymentseva Irina Anatolyevna
Doctor of Economics, associate professor
Samara State University of Economics
E-mail: tia67@rambler.ru, mrsnorris-ne@yandex.ru

Keywords: crisis in 2014, causes of the crisis, Russia's economy, Russia's GDP, forecast of the crisis.

This article analyzes the causes of the economic crisis of 2014 in Russia, among which are: political tensions between Russia and Ukraine, the sanctions from the European Union and the United States, the dependence of the Russian economy on oil prices, a decrease in the volume of foreign investments in the Russian economy. With the use of statistical data for the past 8 years has tracked the dynamics of Russia's GDP. A distinctive feature of this crisis is its continuity with the crisis of 2008, or rather, the continuation of the latter.

УДК 331.5
Код РИНЦ 06.77.02

СПЕЦИФИКА УСТАНОВЛЕНИЯ И СИСТЕМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МИНИМАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

© 2018 Кожухова Наталья Викторовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kuka_55_@mail.ru

Ключевые слова: система социально-трудовой защиты населения, социальные государственные гарантии, минимальные социальные стандарты.

Рассмотрена система социально-трудовой защиты населения, сущность и необходимость социальных стандартов, а также государственных минимальных социальных стандартов.

В системе рыночных отношений в обществе, наиболее важную роль регулятора социальных и трудовых отношений населения берет на себя институт государства, выступающий как арбитр в области социальной политики и работы.

Таким образом, государство вынуждено закреплять основные и приоритетные социально-трудовые гарантии посредством нормативных и правовых источников. В частности, в основном законе РФ, ст. 7 Конституции РФ закрепляются гарантии социальной и трудовой политики и провозглашается, что: "В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается постоянная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается системы социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты"¹.

На сегодняшний день, в России действуют две главные функциональные особенности в системе социально-трудовой защиты населения, а именно: система социального обслуживания определенных категорий граждан и социальные компенсации или выплаты, которые в свою очередь, основаны на принципах государственной заботы о социально-уязвимых членах общества. В тоже самое время, система социальных мер направленных на поддержку и охрану основных прав и интересов граждан обязана распространяться на все категории граждан вне зависимости от их особенностей, пола, расы, национальности, верований и других специфических отличий через призму соблюдения специально установленных социальных гарантий.

В свою очередь, под социальными государственными гарантиями, в экономической и юридической науках принято понимать особый механизм длительного действия, устанавливаемого системой государством и обеспечиваемая системой государственного принуждения, т.е. предусмотренные законодательством страны обязательства самого государства по соблюдению и реализации конституционных прав граждан. Основой или базисом таких социальных гарантий являются минимальные социальные стандарты, которые особым образом воздействуют на все основные социальные сферы жизни каждого отдельно взятого индивида.

В Конституции РФ, а также и других нормативно-правовых актах РФ содержится широкий перечень социальных и трудовых гарантий соблюдения прав и свобод человека и гражданина (ст. 35-44 Конституции РФ, ТК РФ, ГК РФ и др.)². Именно поэтому, провозгласив социальные и трудовые права граждан приоритетными в соблюдении их нерушимости и исполнении, обязанность по их соблюдению и реализации взяло на себя государство. Гарантиями такого соблюдения прав граждан и являются социальные стандарты жизнедеятельности.

Именно посредством социальных стандартов, такие абстрактные понятия как "достойная жизнь" и "свободное развитие личности", закрепленные в законах и нормах России, как приоритетные цели общественного развития, переводятся на понятные уровень макроэкономических показателей и числовых значений.

На настоящий момент, единого понятия социальных стандартов не существует. Поэтому следует определиться с таким понятием в рамках юридической концепции и экономическим значением данной дефиниции, а также обратить внимание на их разнообразное целевое назначение.

Итак, под социальным стандартом в рамках данной парадигмы обозначают фиксированные на законодательном уровне гарантии предоставления бесплатных, льготированных и общедоступных социальных услуг, выплат или пособий, которые выражаются в нормативах обеспечивающихся за счет финансовой поддержки консолидированных бюджетных средств.

Следовательно, с юридически-правовой точки зрения, социальные стандарты являются нормами или нормативами закрепленными государством в источниках права с целью обеспечения жизненно необходимых потребностей граждан, а также порядок предоставления таких прав для удовлетворения таких потребностей³.

С позиции экономической теории и экономики труда в принципе, данные стандарты выражаются в определенных пропорциях между их составными частями объектов стандартизации и выражающие уровень требований к макроэкономическим показателям как качество жизни населения.

Совершенно иным образом определяют сущность социальных стандартов эксперты в области муниципального управления и финансов. Так они устанавливают, что стандарты - это осуществляемые государственными органами качественные и количественные характеристики наиболее существенных социальных потребностей человека на минимально необходимом уровне, доступность которых гарантируется институтом государства их бесплатностью или доступностью платы за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов, страховых фондов и иных средств.

Таким образом, сущность социальных стандартов заключается в создании хорошо отлаженной системы ряда гарантий социальной защиты населения, которую можно экономически охарактеризовать и обосновать совокупностью показателей и в то же время юридически обеспечить, устанавливать, влиять и видоизменять данные показатели такой системы.

Именно при таком обосновании, социальные стандарты могут выступать и как система гарантий социальной защиты прав и свобод, и как нормы или специальные нормативы, способные закреплять минимальный порог такой превенции, а также одновременно и как безвозмездно оказываемые социальные услуги, в свою очередь обуславливающие мерилу человеческих потребностей.

Под минимальными государственными стандартами принято понимать определенную совокупность предоставляемых и обеспечиваемых государственных услуг, реализация и возможное использование которых гарантируется государственным аппаратом на определенном минимальном допустимом уровне всеми гражданами в безвозмездной форме, непосредственно за счет использования средств бюджетных, а также внебюджетных фондов.

Такой минимально допустимый уровень стоимости вышеназванных государственных услуг, предоставляемый специальными органами государственной власти на федеральном или региональном уровне местного самоуправления, муниципалитетами, в денежном эквиваленте, в перерасчете на душу населения в счет средств соответствующих уровней бюджета называется минимальной бюджетной обеспеченностью⁴.

Таким образом, система государственных социальных стандартов складывается за счет определения финансовых нормативов формирования бюджетных средств субъек-

тов РФ и местных муниципальных бюджетов в рамках единой правовой базы и в разрезе общих методических принципов.

К системе таких социальных стандартов, как правило, относят уровни прожиточного минимума отдельных слоев населения, минимальные размеры оплаты труда работников, а также минимальные размеры пенсий, размеры отдельных социальных пособий, норм обеспечения бесплатными образовательными и медицинскими услугами, порядок и нормы социального и медицинского обслуживания инвалидов, пенсионеров и детей сирот, нормативы уровня обеспеченности жильем граждан и его доступность на рынке и др.

Из вышесказанного следует, что данные социальные нормативы и стандарты закрепляются исключительно в виде определенных льгот или предоставляемой совокупности необходимых услуг, а также фиксированных запретов других лиц на нарушение таких прав граждан и исключительно только в тех социально-трудовых областях жизни населения РФ которые провозглашены в Конституции РФ, а именно в сфере размеров оплаты труда, поддержки семьи и малообеспеченных категорий населения, пенсионного обеспечения в системе социальных служб, таких как медицина и образование.

Социальные стандарты являются частью социальной политики государства и частью системы реализации социальных прав граждан. Они должны выражать согласованные интересы и возможности личности, общества и государства. Основа социальных стандартов заключается в совокупности социально-экономических и правовых средств, которые призваны обеспечить условия жизнедеятельности человека, реализацию его интересов, взаимоотношений, функционирование и развитие общественной системы в целом. Их специфика заключается в том, что они могут быть общенациональными, региональными, отраслевыми. Социальные стандарты направлены на поддержание оптимального соотношения общественных и индивидуальных потребностей. Этому, прежде всего, должна способствовать система государственной социальной стандартизации качества жизни населения.

К типам государственных минимальных социальных стандартов относят, как правило: номенклатуру объектов государственной стандартизации, которая предоставляется в виде перечня организаций социальной сферы, ассортимента или набора материальных благ и услуг; количественные нормы и нормативы объектов государственной социальной стандартизации в натуральном или стоимостном выражении; нормативы времени предоставления услуг объектами государственной социальной стандартизации; нормативные соотношения объектов государственной социальной стандартизации (пенсии, оплата труда, пособия и т.п.), выраженные в виде пропорций⁵.

Таким образом, система минимальных государственных социальных стандартов в области оплаты труда состоит из минимального размера оплаты труда (МРОТ), единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетной сферы (ЕТС); в сфере пенсионного обеспечения, стандарты представлены минимальным размером пенсионных отчислений; сфера образования состоит из набора общедоступных и безвозмездных услуг образовательных учреждений страны, нормативов наполненности классов или групп, нормативов социальной и стипендиальной поддержки обучающихся, бюджетных мест в высших и профессиональных учебных заведениях; в сфере здравоохранения такие стандарты устанавливаются в виде перечня безвозмездно оказываемых видов медицинской и скорой помощи; в сфере культурного обслуживания стандарты представлены в

виде бесплатно реализуемых государственных и муниципальных мероприятий, обеспеченность учреждениями культуры и их наследия; а в области социального и жилищно-коммунального обслуживания такие стандарты представлены в форме совокупности бесплатных государственных услуг, льготных жилищных и коммунальных услуг, нормативов минимального уровня жилищно-коммунального обслуживания населения.

К сожалению, следует отметить, что реализуемые сегодня в России социальные стандарты не могут отвечать и качественно соответствовать всем целям социального государства, в силу того, что вышеназванные стандарты не способны обеспечить в должной мере "достойную жизнь" и "свободное развитие личности".

Именно поэтому, формирование полноценной системы государственных стандартов, регулируемой и реализуемой в разных плоскостях жизни общества является наиболее важным направлением унификации способов управления социальными процессами, а также стабилизация и преодоление негативных явлений в различных регионах страны, а с экономической точки зрения, нормы предоставления социальных услуг в стоимостном, а также количественном эквиваленте способным позволить наиболее объемно и рационально удовлетворять потребности граждан страны, укрепляя единое социальное пространство и способствовать концентрации ресурсов на значимых направлениях общественной политики РФ в целях объективной оценки рамок социального развития, непосредственно в территориальном срезе.

¹ Конституция Российской Федерации : принята всена. голосованием 12 дек. 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 дек.

² См.: Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 07.01.2002. № 1 (ч. 1);

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 26.06.2017).

³ Белоусова С.В. Социальный стандарт как модель поведения государства в социальной сфере // Приоритеты России. 2007. № 1 (10). С. 18-23.

⁴ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изм. на 22.07.2008).

⁵ Экономика и социология труда : учебник / под ред. А.Я. Кибанова. Москва : Инфра-М, 2013. 583 с.

SPECIFICS OF ESTABLISHMENT AND SYSTEMATIZATION OF GOSUDAR-STVENNYH OF THE MINIMUM SOCIAL STANDARDS

© 2018 Kozhukhova Natalya Viktorovna
Candidate of Economic Sciences, associate professor
Samara State University of Economics
E-mail: kuka_55_@mail.ru

Keywords: system of social and labor protection of the population, social state guarantees, minimum social standards.

The system of social and labor protection of the population, essence and need of social standards, and also state guarantees of the minimum social standards is considered.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

© 2018 Кондрова Екатерина Игоревна

студент

© 2018 Лунин Игорь Анатольевич

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kondrova-e@mail.ru

Ключевые слова: налоговая система, НДФЛ, налоговая нагрузка, плоская шкала налогообложения, прогрессивная шкала налогообложения.

Статья посвящена изучению налоговой системы РФ, а также выявлению недостатков и важных проблем в современной системе налогообложения России. Данные проблемы рассматриваются на основе расчетов уровня налогообложения в России и сравнения налоговых нагрузок РФ и других государств.

Современная система налогообложения России обладает рядом недостатков и не является совершенной. Она требует большого внимания к себе со стороны государства. Что бы решить все проблемы налоговой системы РФ необходимо тщательно изучить все наиболее важные проблемы и искоренить их.

Налоговая система является совокупностью налогов, всевозможных сборов и платежей, различных форм, принципов и способов их установления, трансформирования или отмены актов, обеспечивающих их оплату, поверку и ответственность за несоблюдение налогового законодательства¹.

По мнению С.В. Барулина и Е.В. Барулиной, российское налогообложение по праву можно назвать одним из наиболее парадоксальных².

Для того что бы разобраться, какие проблемы существуют у налоговой системы нашей страны, необходимо рассчитать налоговую нагрузку в нашей стране и сравнить ее с другими странами.

Налоговую нагрузку можно рассчитать как отношение всего объема налогов к ВВП страны.

В данной статье были проведены расчеты, начиная с 2011 года и заканчивая 2016. Эти расчеты были получены на основе данных, которые даны на официальном сайте Министерства Финансов России.

Расчет уровня налогообложения РФ*

Год	Поступления в консолидированный бюджет, млрд руб.	ВВП, млрд руб.	Уровень налогообложения, %
2011	20 855,40	60 282,50	34,60
2012	23 435,10	68 163,90	34,38
2013	24 442,70	73 133,90	33,42
2014	26 766,10	79 199,70	33,80
2015	26 992,00	83 387,20	32,37
2016	28 181,50	85 917,80	32,80

* URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud>.

По данным расчетам видно, что налоговая нагрузка не менялась на большой процент за последние пять лет и так же можно сказать, что налоговая нагрузка в России не является самой высокой. В некоторых зарубежных странах уровень средней налоговой нагрузки превышает 50 %. Например, в Венгрии - 55,1%, Италия - 76,2%, Молдова - 44%.

Таким образом, данные расчеты и сравнения налоговой нагрузки РФ с другими государствами дают возможность выявить первую проблему современного налогообложения России.

Из этих данных вытекает немаловажная проблема Российского налогообложения. Это формирование налоговой дисциплины у граждан.

Несмотря на то, что налоговая нагрузка в России не является самой большой, многие граждане пытаются уклониться от уплаты налогов.

Объясняется это разными причинами, но мало кто задумывается, что большая часть всех собранных государством налогов и сборов идут на производство общественных благ. Это такие блага как, бесплатное образование, медицина, без которых людям в современном обществе практически невозможно существовать.

В целом, в формировании налоговой дисциплины у граждан, прежде всего, заинтересовано государство. Так как именно в его целях получать налоги всех уровней для формирования государственного бюджета. Кроме этого, высокий уровень налоговой дисциплины сократит расходы государства на содержание фискального аппарата.

Поэтому создание высокой налоговой культуры граждан, а так же их социальной ответственности является приоритетной политикой государства.

При этом данная политика должна осуществляться комплексно. Невозможно внедрять новые методы только с помощью "кнута". Кроме жесткой административной политики, высоких штрафов, суровых наказаний и постоянных фискальных проверок, должна внедряться и система поощрений за добросовестную уплату налогов.

Это проблему необходимо решать с помощью воспитания налоговой культуры у граждан страны.

В качестве основных направлений в формировании налоговой дисциплины можно выделить:

1) обеспечение стабильности и предсказуемости налоговой системы страны на длительный период времени;

2) максимальное упрощение процедур в фискальных органах, связанных с уплатой гражданами налоговых платежей;

3) внедрение механизмов причастности гражданина к распределению тех средств,

которые он уплачивает в качестве налогов в бюджеты всех уровней;

4) рекламно-информационные мероприятия по поддержке социально ответственной налоговой культуры граждан³.

Данные мероприятия получили широкое распространение во многих европейских странах и США. В первую очередь, все эти мероприятия действуют на местном уровне управления. И, таким образом, образуется достаточно тесная связь между муниципальными органами управления и населением.

Смысл мероприятий первой группы состоит в том, что необходимо обсуждать проект бюджета муниципальных органов вместе с местными жителями. На публичных собраниях нужно обсуждать расходную часть бюджета. Таким образом, каждый налогоплательщик будет понимать, за что он платит налоги, и куда идут эти финансовые средства.

Смысл мероприятий второй группы заключается в том, что муниципальные органы представляют каждому налогоплательщику подробный отчет о том, на что были направлены все платежи гражданина. А так же какие результаты были с этого получены.

Это достаточно серьезно распространено в США. Жители от местных органов получают письма с подробным отчетом. Итак, каждый гражданин осознает и понимает, за что он платит, и его осведомленность позволяет ему покорно выполнять все платежи.

Третья группа мероприятий как - бы подводит итог второй группы мероприятий. То есть, подробные отчеты предоставляют налогоплательщику обоснованность необходимости уплаты налогов. Так же, показанные в данной отчетности результаты, достигнутые благодаря уплате всех налогов, дают возможность гражданину чувствовать свою причастность к решению проблем общественной и даже государственной важности.

Таким образом, у налогоплательщика развивается социальная ответственность налогового поведения.

И последняя группа методов по формированию налоговой дисциплины состоит в проведении рекламно - информационной политике для поддержания уровня социальной ответственности у граждан.

Здесь главной целью является то, что необходимо убеждать граждан платить налоги. Можно приводить разные аргументы от жестких административных санкции в виде штрафов и уголовной наказуемости до поощрений за добросовестную уплату налогов и сборов. Кроме этого, нужно убеждать граждан в том, что плата налогов - это социально значимо и необходимо для достижения общественных целей.

Суть доводов о социальной значимости должна состоять в том, что нужно объяснить людям какая польза идет от уплаты налогов всему обществу, а главное самому налогоплательщику. Необходимо осветить ту сторону, что без системы налогообложение не может нормально функционировать и успешно развиваться не одно государство.

Итак, для того чтобы воспитать высокий уровень налоговой культуры граждан следует проводить все вышеизложенные мероприятия и убеждать население в необходимости платы налогов и сборов.

Еще одна проблема налоговой системы России связана с НДФЛ.

С точки зрения отдельно взятого человека, данная ставка налога, безусловно, привлекательна, по сравнению с прогрессивными шкалами европейских стран (для сравнения: во Франции ставка налога на доход составляет в среднем 45 % и достигает 75 % для миллионеров; максимальные ставки в Англии - 50 %, в Швеции - 56,4 %, в

Германии - до 47,5 %)⁴.

В России же с увеличение дохода физических лиц ставка данного налога не изменяется. Такая система больше создана для удобства при расчете и начислении налоговых поступлений с любого уровня дохода каждого работника.

Но из - за того, что в России отсутствует градация налоговых ставок существует низкий уровень медицины, образования, пенсионных выплат и т.д. по сравнению с западными государствами. Это связано с тем, что небольшие заработные платы влекут за собой незначительные суммы отчислений в государственные внебюджетные фонды, а эти платежи являются основой социального, пенсионного обеспечения и здравоохранения.

Так же нарушается основополагающий принцип справедливости налоговой системы. Плоская ставка по НДФЛ не дает возможности регулировать распределение общественного продукта, так как довольно часто 13% составляет существенную часть всего дохода налогоплательщика. Таким образом, нарушается социальная справедливость.

Итак, существуют значительные проблемы в сегодняшней системе налогообложения физических лиц.

Чтобы решить эту проблему необходимо ввести прогрессивную шкалу налогообложения по НДФЛ. Плоская шкала налогообложения по НДФЛ содержит в себе немало недостатков. Таких негативных сторон как, социальная несправедливость, низкий уровень образования, здравоохранения, невозможность регулировать распределение общественного продукта и т.д.

Все эти проблемы нужно решать с помощью введения прогрессивной шкалы налогообложения.

Введение прогрессивной шкалы налогообложения в нашей стране рассматривалось уже не раз. Однако Государственная дума отклоняла данное предложение несколько раз. Объясняется это тем, что при прогрессивной шкале налогообложения возрастут расходы на администрирование.

Кроме этого, приведение прогрессивной шкалы налоговой системы возрастет уровень скрытой оплаты труда, для того чтобы скрыться от налогообложения.

Однако, в будущем переход к прогрессивной шкале налогообложения станет необходимым. Так как прямая шкала налога по НДФЛ слабо влияет на регулирование имущественного расслоения населения, а так же устранение острых социальных проблем в стране таких как: безработица, большое количество граждан, которые получают заработную плату ниже прожиточного минимума, низкая рождаемость.

Подводя итог, можно сказать, что проблем в современной налоговой системе нашего государства существует немало и решение этих проблем остается трудоемкой задачей для государственных органов власти. Но для того чтобы государство могло успешно развиваться, решать эти проблемы необходимо.

¹ Булычева Т.Е., Бушева А.Ю. Сравнительная характеристика налоговой системы России и зарубежных стран // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 11. С. 1149-1153.

² Никулина О.М. Налоговая нагрузка в России: основные подходы // *Финансы и кредит*. 2016. № 17. С. 13-27.

³ Лукьяненко М.В. Налоговая дисциплина как элемент социально ответственного поведения граждан, государства и бизнеса // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион*. 2007. № 3. С. 30-36.

⁴ Луговая Б.В., Ратнюк Р. И. Оценка привлекательности налоговой системы Российской Федерации для физических лиц // *Финансы и налоговая политика*. 2012. С. 182-186.

TAX SYSTEM OF RUSSIA: PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT

© 2018 Kondrova Ekaterina Igorevna

Student

© 2018 Lunin Igor Anatolievich

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: kondrova-e@mail.ru

Keywords: tax system, personal income tax, tax burden, flat scale of taxation, progressive scale of taxation.

The article is devoted to the study of the tax system of the Russian Federation, as well as the identification of shortcomings and important problems in the current taxation system in Russia. These problems are considered on the basis of calculations of the level of taxation in Russia and on the basis of comparing the tax burden of the Russian Federation and other states.

УДК 658.81

Код РИНЦ 06.00.00

CRM-СИСТЕМЫ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ

© 2018 Крамарь Анастасия Владимировна

студент

© 2018 Новикова Александра Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Брянский государственный технический университет

E-mail: avnovikova2010@gmail.com

Ключевые слова: CRM-система, бизнес, эффективность управления, автоматизация управления, увеличение продаж, управление бизнесом, взаимоотношения с клиентами.

Проведен анализ эффективности применения CRM-систем для управления бизнесом, организации бизнес-процессов хозяйствующих субъектов. Выявлены основные принципы, условия и особенности результативного внедрения CRM-систем.

Успешное ведение бизнеса в современных условиях во многом определяет правильно выстроенная система взаимоотношений с клиентами. Аббревиатура CRM-"customer relationship management"-в буквальном переводе означает "управление взаимоотношениями с клиентами".

Поэтому CRM-система - комплекс средств, позволяющих оптимизировать работу предприятия с информацией и клиентской базой, а также организовать работу сотрудников. Такая система помогает четко структурировать и систематизировать информацию компании, что упрощает выполнение поставленных задач и сокращает время их выполнения.

Компании, располагая определенной информацией о своих клиентах, формируют стратегию и реализуют маркетинговую политику, которая позволяет увеличивать продажи¹. CRM-маркетинг - это разновидность маркетинговых коммуникаций, направленных на применение на практике уникальных знаний о текущих или предполагаемых (потенциальных) клиентах той или иной фирмы.

CRM-система входит в единую базу данных компании и представляет собой сложную архитектуру. Это помогает автоматизировать процессы работы с потребителями, вследствие чего компания имеет возможность предложить клиенту определенные продукты или услуги точно в то время, когда они ему необходимы. Такая концепция, когда на первый план ставится потребитель, а не товар, делает фирму конкурентоспособной на рынке.

Для компании важным условием функционирования является обеспечение скоординированной работы всех отделов с клиентами. В данном случае внедрение CRM-системы способствует организации комплексного подхода к каждому покупателю, тогда как на практике в большинстве своем эти отделы работают разрозненно. Фирма от такого взаимовыгодного сотрудничества только выигрывает, поскольку работа в одной связке и в одном направлении не только увеличивает прибыль за счет снижения издержек, но и помогает спланировать дальнейшую стратегию компании. Взаимодействие отделов позволяет привлечь новых клиентов и не растерять старых. Это происходит потому, что каждый сотрудник, обращаясь к единой базе, имеет возможность видеть детальную и полную информацию о покупателе, на основе которой принимается решение, впоследствии фиксируемое в этой базе.

Если CRM-система, направленная на управление взаимоотношениями с новыми и постоянными клиентами, была правильно создана, настроена и использована, то благодаря ее применению можно добиться следующих результатов:

- значительно увеличить объемы производства и реализации продукции;
- улучшить сервис и расширить список предоставляемых услуг;
- максимально оптимизировать клиентскую базу;
- повысить эффективность работы отдела маркетинга и продаж².

Для увеличения прибыли компании проводят маркетинговую политику, позволяющую превратить потенциальных клиентов, которых еще называют лидами, в реальных. Понятие "лиды" обозначает людей, которые проявили интерес к товару или услуге и оставили свои координаты: имя, номер телефона, анкетные данные или адрес электронной почты. Так называют и сами контакты потенциальных покупателей.

Здесь важно отметить, что лид - это потенциальный, а не фактический клиент, т.е. просто заинтересованное лицо. Для того, чтобы сделать потенциального клиента реальным, необходимо взаимодействовать с ним с целью удержания его внимания и подведения к покупке. В этом помогает настроенная CRM-система, которая может автоматизировать все этапы проведения потребителя по воронкам продаж.

Воронка продаж - это путь, который среднестатистический потребитель товара или услуги проходит от привлечения его внимания к предложению до момента покупки. Этот

путь представляет собой цепочку взаимодействий с клиентом. Например, человек увидел какое-либо объявление в поисковой выдаче, перешел на страницу, ознакомился и оставил заявку, ему перезвонили и договорились о встрече, а на встрече окончательно убедили и подписали договор. То есть воронка продаж отражает весь цикл покупки.

Зная конверсию на каждом из этапов, становятся понятны слабые места компании и определяются направления, куда стоит направить усилия, чтобы прибыль была выше. Конверсия - это отношение покупателей или людей, выполнивших какие-либо целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента)- покупку, регистрацию, подписку, посещение определенной страницы сайта, переход по рекламной ссылке -к общему числу посетителей, выраженное в процентах³.

Анализируя воронку продаж, можно понять, какой источник трафика увеличивает конверсию, вложиться в него и отказаться от неэффективных площадок. Возможны ситуации, когда переходов много, а покупок нет. Зная конверсию воронки продаж можно прогнозировать прибыль на следующие периоды, а также понять, есть ли в ней лишние звенья (этапы).

Итак, для удержания клиентов и проведения их по воронке продаж успешно используют CRM-системы. Учитывая тот факт, что стоимость привлечения новых клиентов существенно превышает расходы на обслуживание существующих, неудивительно, что основным аспектом бизнес-стратегии компаний является удержание клиентов. На практике CRM-система предлагает множество разнообразных функций, которые помогают в удержании самых прибыльных клиентов и повышении дохода.

Рассмотрим основные принципы по использованию CRM-системы и действия, выполнение которых приносит наибольший эффект в улучшении отношений с потребителями.

Поддержание связи является одним из основных принципов, позволяющих напоминать о своей компании клиенту. К типичным инструментам на данном этапе взаимодействия относятся:

- 1) Настройка простых напоминаний, которые будут подсказывать, когда необходимо вступить в контакт с клиентом.

- 2) Определение клиентов, с которыми был утрачен контакт, по дате последнего взаимодействия в CRM-системе. Можно автоматизировать данный процесс, настроив программу workflow, которая будет оповещать о том, что клиент был проигнорирован. С помощью программы создаются шаблоны действий для различных операций, что позволяет автоматизировать процессы.

- 3) Отслеживание конечных сроков действия контрактов, информации о членстве и прочих данных в используемой CRM-системе, чтобы запланировать коммуникацию на эти даты, цель которой - добиться продления контрактов.

Понимание своих клиентов - основа в выстраивании качественных взаимоотношений с потенциальными покупателями. Основными инструментами взаимодействия при этом выступают:

- 1) Кастомизация базы данных клиентов для отслеживания демографических данных по каждому контакту в единой системе, чтобы пользователи смогли быстро отвечать на обращения клиентов, каким бы способом они не связались.

- 2) Создание профилей клиентов, которые помогут пользователям CRM-системы понять реальную ценность каждого из них.

- 3) Сегментация самых активных и ценных клиентов с использованием групп или списков в CRM-системе и доступ к ним всех заинтересованных пользователей.

4) Интеграция CRM-системы с базой данных бухгалтерии. Это не только повышает качество обработки заказов и устраняет проблему повторного ввода данных, но и обеспечивает сотрудникам, взаимодействующим с клиентами, доступ к истории их заказов, что помогает предугадать будущие потребности и сделать рекомендации на основе интересов покупателей, открывает возможности для кросс-продажи и ведет к увеличению прибыли⁴.

Предоставление сервиса наивысшего качества позволяет оставить хорошее впечатление о компании, благодаря которому клиенты возвращаются за покупками снова и рекомендуют это сделать своим знакомым и друзьям. На данном этапе взаимодействия необходимо предусмотреть следующие возможности:

1) CRM-система способна скоординировать работу отделов, взаимодействующих с клиентами. Сотрудники могут работать в системе не только через стационарные компьютеры, веб-браузеры, но и через мобильные устройства. Таким образом, каждый сотрудник имеет доступ к данным, необходимым для предоставления персонализированного обслуживания, что не всегда под силу конкурентам компании.

2) Использование инструментов управления кейсами для регистрации обращений клиентов, что помогает выявить наиболее проблемные места. Слово кейс (от англ. case) означает случай, дело. В деловой лексике к понятию "кейс" принято относить описание конкретной ситуации и способа ее разрешения, включая описание исходной ситуации, решения и пути, выбранные участниками, их действия, материалы, относящиеся к делу, и полученный результат.

3) Использование усовершенствованных функций управления кейсами, включая workflow, которые автоматически отправляют клиентам email-напоминания при открытии кейса, обновлении его статуса или закрытии. Таким образом, клиенты компании всегда остаются в курсе событий.

4) Создание онлайн-порталов для того, чтобы клиенты могли войти в систему и создать кейс в нерабочее время либо проверить статус по открытым кейсам.

5) Применение CRM-системы для обеспечения выполнения формального соглашения об уровне предоставляемых услуг: система помогает выбрать приоритеты в обращениях клиентов и оповещает сотрудников о рисках невыполнения условий либо об их нарушениях. Это гарантирует, что самые ценные клиенты компании получат обслуживание на высшем уровне.

6) Разработка в системе специальных скриптов, которые послужат руководством для пользователей при выполнении рутинных процессов и обеспечат стабильность обслуживания. Скрипт - это программа или программный файл-сценарий, автоматизирующие некоторую задачу, которую пользователь делал бы вручную, используя интерфейс программы. К примеру, скрипты для новых сотрудников помогут им квалифицировать запросы или продажи, подсказывая, какие вопросы задать и какие шаги выполнить в соответствии с правилами компании⁵.

Общение с клиентами дает возможность держать их в курсе обновлений, специальных предложений и акций, приглашать пользователей на мероприятия и анализировать их активность. При этом необходимо обеспечить выполнение следующих условий:

1) Интеграция в CRM-систему приложений email-маркетинга, чтобы клиенты могли получать новости и другую полезную информацию. С помощью отчетности по компаниям можно оценить индивидуальную реакцию и заинтересованность каждого клиента, проанализировав количество кликов и открытий электронных писем, что помогает выстроить целевое общение.

2) Персонализация email с помощью динамического контента, который соответствует истории заказов клиентов, их предпочтениям, демографическим и прочим данным, чтобы любое сообщение было эффективным. Например, это может быть сообщение с адресом магазина, который находится недалеко от места проживания клиента, или предложение горящего тура на основе истории предыдущих бронирований.

3) Приглашение клиентов на мероприятия с использованием CRM-системы для планирования и управления каждым заданием, включая автоматизированную рассылку напоминаний, информации о мероприятиях и дальнейшую обработку лидов, полученных в результате.

4) Отслеживание клиентов в социальных сетях с помощью CRM-системы. Это помогает оставаться в курсе их активностей, установить новые контакты и повысить приверженность бренда.

Оценивание эффективности обслуживания клиентов - важный компонент в развитии компании и совершенствовании предоставляемого сервиса, который в свою очередь предполагает:

1) Наличие обратной связи в CRM-системе. Например, включение в текст письма ссылки на форму опроса после закрытия заявки в службу поддержки либо после доставки заказа. Это позволяет по мере возникновения проблем принимать соответствующие меры.

2) Отслеживание качества предоставляемых услуг и определение областей, требующих улучшения. Использование метрики для определения повторяющихся проблем в поддержке (обслуживании) или для оценки процента обращений, которые были успешно урегулированы.

3) Использование ценной информации, полученной из CRM-отчетности, для разработки программ поощрения сотрудников, с помощью которых можно вознаграждать пользователей за выдающуюся продуктивность по ключевым показателям. Например, количество кейсов, закрытых за неделю/месяц, или самые высокие оценки, полученные от клиентов за месяц.

Таким образом, CRM-система является необходимым программным продуктом для успешного ведения бизнеса, автоматизации всех процессов, увеличения производительности компании и повышения качества предоставляемых услуг. Грамотная работа с клиентами увеличивает количество продаж и позволяет наиболее эффективно выстраивать отношения с ними. Результатом таких действий выступает увеличение прибыли компании, что является основной целью ее функционирования.

¹ Новикова А.В., Новиков С.П., Мосина А.А. Особенности и перспективы использования интернет-банкинга в экономике РФ // Экономика в условиях социально-техногенного развития мира : материалы II Междунар. междисциплинар. науч. конф. по фундамент. и прикладным проблемам совр. соц.-экон. и экон.-экол. развития (5 окт.бря 2017 г., г. Брянск, БГТУ совместно с РАН) : в 2 т. / под ред. Е.А. Дергачевой. Брянск : БГТУ, 2017. Т. 2. С. 74-80.

² Исайченко В.В., Новиков С.П. Использование современных информационных технологий при оценке эффективности бизнес-процессов промышленных предприятий // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (ч. 3). С. 310-312.

³ Черкашин П.А. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Москва : ИНТУИТ, 2016. 420 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/52212.html>.

⁴ Verification of Computer Systems of Commercial Bank / V.V. Erokhin, V.V. Fetshchenko, I.S. Panina, N.P. Kazimirova, S.P. Novikov, A.V. Novikova // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Vol. 15, No. 12. С. 297-306.

⁵ Мхитарян С.В., Маркова М.В. Системы управления взаимоотношениями с клиентами : учеб. пособие. Москва : Евраз. открытый ин-т, 2011. 150 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/10826.html>.

CRM SYSTEM AS A TOOL FOR IMPROVING SALES PERFORMANCE

© 2018 Kramar Anastasia Vladimirovna
Student

© 2018 Novikova Alexandra Vladimirovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Bryansk State Technical University
E-mail: avnovikova2010@gmail.com

Keywords: CRM-system, business, management efficiency, automation of management, sales increase, business management, customer relations.

The article is devoted to the analysis of the application effectiveness of the CRM-system for business management, organization of business processes. The main principles, conditions and features of effective implementation of CRM are identified.

УДК 339.543
Код РИНЦ 06.51.51

ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС ЕАЭС: ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

© 2018 Кранина Злата Владимировна
студент

© 2018 Федоренко Роман Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kranina_zlata@rambler.ru

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, таможенный контроль, таможенный кодекс ЕАЭС, формы таможенного контроля, уполномоченный экономический оператор, таможенное декларирование.

В статье рассмотрены основные изменения в таможенном законодательстве в связи с принятием нового таможенного кодекса. Приводится анализ отличий ТК ЕАЭС от ТК ТС, описываются положительные и отрицательные стороны нового документа. Особое внимание уделено осуществлению таможенного контроля, особенностям его применения. Кроме того, отмечаются некоторые изменения, коснувшиеся правового статуса уполномоченного экономического оператора, электронного таможенного декларирования товаров.

С 1 января 2018 г. вступил в силу Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, пришедший на смену Таможенному кодексу Таможенного союза. Причиной принятия обновленного документа стало само создание ЕАЭС, который стал продолжением предшествующих стадий евразийской интеграции - Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В отличие от действовавшего ранее таможенного законодательства, новый вариант Таможенного кодекса ЕАЭС является комплексным кодифицированным международным договором. При его подготовке была проведена проверка всех ранее заключенных международных соглашений, регулирующих таможенные правоотношения, переосмыслены существующие процедуры и технологические процессы совершения таможенных операций, изменены подходы к применению информационных технологий при их совершении.

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза стал одним из первых проектов международного договора, регулирующего таможенные правоотношения, который разрабатывался совместно всеми заинтересованными сторонами – государственными органами, специалистами Евразийской экономической комиссии и представителями бизнес-кругов пяти стран. Достаточно плодотворным и полезным было участие предпринимателей и бизнесменов в разработке и совершенствовании норм Таможенного Кодекса, с которыми им постоянно приходилось сталкиваться на практике. Многие их предложения были учтены в документе. Созданы новые подходы к информатизации таможенных операций, внедрен более удобный для бизнеса алгоритм взаимодействия с государственными органами.

Новый Таможенный кодекс ЕАЭС включает целый ряд нововведений, которые сделают работу добросовестных участников ВЭД значительно проще и легче. Это несомненно окажет положительное влияние и приведет к развитию экономики и совершенствованию торговли.

Кодекс предусматривает несколько совершенно новых положений в сфере электронного таможенного декларирования и совершения операций в автоматическом режиме, который исключает участие в процедуре выпуска товаров сотрудников таможни. В новых нормах закреплена возможность подачи таможенных деклараций без предоставления подтверждающих ее документов, усовершенствован институт уполномоченного экономического оператора, который позволит упростить и ускорить процесс прохождения товаров через таможенную границу. Новый кодекс также создает условия для внедрения "единого окна", который позволяет сократить время оформления документов.

Структура документа была серьезно переработана. Старый Таможенный кодекс был разделен на две части: общую и специальную. При этом в документе было восемь разделов, пятьдесят глав и 372 статьи. Существенным минусом документа было то, что многие положения были закреплены законодательно на национальном уровне, а некоторые нормы и вопросы регулировались двадцатью международными соглашениями, которые могли противоречить друг другу. В результате сам Таможенный кодекс выполнял свои функции не в полной мере, а в государствах партнерах существовало большое количество различий по реализации механизмов осуществления таможенных процедур.

В новом Таможенном кодексе значительно большее число вопросов было отнесено к юрисдикции Евразийской экономической комиссии. Документ стал намного шире. Он не делится на части, в нем 61 глава, 9 разделов, в том числе переходные положения, в которых указан порядок действий в случае, если на момент вступления в силу ТК ЕАЭС еще не начнут действовать дополнительные Решения ЕЭК.

Старый Таможенный кодекс значительно ограничивал внедрение технологии электронного декларирования: когда его только создавали, технической возможности повсеместного внедрения электронного декларирования не существовало. Новый документ устанавливает приоритет электронного декларирования и отмечает лишь отдельные случаи, когда сохраняется возможность декларирования в письменной форме, например

в отношении товаров, пересылаемых в МПО, при декларировании товаров для личного пользования и так далее.

В новом Таможенном кодексе предусмотрены случаи, когда подача декларации на товары, а также транзитной декларации или декларации на транспортное средство возможна без предъявления таможенному органу документов, на основании которых они заполнены. Прежде такой возможности не предоставлялось, что приводило к дублированию электронных документов печатными.

Старый Таможенный кодекс практически не предусматривал автоматического выпуска и автоматической регистрации деклараций, так как согласно документу, поместить товар под таможенную процедуру, а так же поставить его на внутренний рынок или экспортировать, мог исключительно живой человек - официальное должностное лицо. Отказать в регистрации мог тоже только он. В свою очередь, автоматический выпуск и регистрация противоречили бы с наднациональному законодательству¹.

Новый документ разрешает применять информационную систему и выпускать товары без участия человека.

Ранее в статье 176 Таможенного Кодекса Таможенного Союза содержалась норма, обязывающая всех участников ВЭД представлять таможенным органам документы и сведения, необходимые для выпуска товаров. В настоящее время предусмотрена возможность не представлять информацию таможенному органу, если она содержится в информационных системах государственных органов, и необходимые сведения сотрудники таможни могут получить самостоятельно, в том числе из электронных систем стран-членов Евразийского экономического союза. Новый Таможенный кодекс увеличивает возможности для более широкого взаимодействия между ведомствами в рамках принципа работы "Единого окна"².

В новый документ были внесены существенные изменения в положения, которые затрагивают систему предварительного информирования. В старом кодексе предварительному информированию было уделено недостаточно внимания. Более широкое описание оно получило в Соглашении от 21.05.2010 г., "О представлении и об обмене предварительной информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза". Однако в тексте этого Соглашения содержался большой объем лишней информации, который затруднял понимание, и много отсылок на национальный уровень.

В ТК ЕАЭС существенно были расширены положения по предварительному информированию. Состав предварительной информации теперь делится на два типа. К первому типу относятся обязательную для всех участников ВЭД информацию, представление которой необходимо для оценки возможных рисков и принятия предварительных решений о выборе объектов, форм таможенного контроля и мер, обеспечивающих его проведение. Второй тип предварительной информации не является обязательной для представления и служит для увеличения скорости совершения таможенных операций и оптимизации проведения таможенного контроля. Эта информация может предоставляться по желанию участника ВЭД.

В новом кодексе предусмотрена возможность передачи предварительной информации в виде электронного документа. Информация в электронном виде будет использоваться при прибытии товаров на территорию стран ЕАЭС, помещении товаров на хранение и в некоторых других случаях. Также теперь содержится норма, разрешающая использовать в качестве предварительной информации сведения, содержащиеся в таможенной декларации в виде электронного документа.

Были разработаны ЕЭК и отдельные решения для предварительного информирования на автомобильном, воздушном, и железнодорожном транспорте.

Предусмотрена в обновленном кодексе возможность значительного сокращения сроков выпуска товаров. Раньше срок выпуска составлял один рабочий день, следующий за днем регистрации декларации, и только для некоторых случаев он составлял 4 часа. В ТК ЕАЭС внесены нормы, обязывающие завершить выпуск в течение четырех часов с момента регистрации таможенной декларации, если только не были запрошены документы для таможенного и иных видов контроля. В случае, если документы запрошены, срок выпуска будет составлять, как и раньше, не позднее одного дня. Для определенных случаев в новом кодексе сохраняется прежняя норма о том, что срок выпуска в случае необходимости может быть продлен до 10 рабочих дней.

Следует отметить общую направленность ТК ЕАЭС на упрощение и ускорение таможенных процедур, а также мер таможенного контроля, что в целом должно обеспечивать содействие внешней торговле. Заложенный в новом Таможенном кодексе комплекс мер призван создать более тонкие механизмы применения системы управления рисками и вообще таможенного контроля. Таможенный контроль становится более гибким, не таким массовым, сокращается время его проведения. Отмечается, что кодекс не даст прямых и резких импульсов, но будет помогать диалогу и поиску платформы для сближения позиций участников ВЭД и таможенных органов³.

В разработке нового Таможенного кодекса ЕАЭС принимали активное участие власти и бизнес, в нем нашли применение лучшие международные практики. Новые нормы помогут исключить влияние так называемого "человеческого фактора", и позволят значительно активизировать деятельность предприятий, связанных с внешними рынками.

В целом для экономики страны это даст толчок для роста экспорта и упрощения поставок импортных товаров, которые необходимы для осуществления модернизации экономики.

Таким образом, ТК ЕАЭС в качестве приоритетного определяет электронное таможенное декларирование. Письменное же декларирование применяется только в определенных случаях. Электронный документооборот и максимальное применение информационных технологий в деятельности таможенных органов становится приоритетным в соответствии с новым ТК⁴.

Для единого экономического пространства новый Таможенный Кодекс станет основой повышения эффективности функционирования ЕАЭС. Установление постоянного консолидированного обмена информацией, обязательной для проведения таможенного контроля, обеспечит более тщательное отслеживание и проверку товарных потоков во взаимной торговле государств - членов ЕАЭС.

¹ Что изменится в новом Таможенном кодексе ЕАЭС? URL: <http://провэд.рф/article/44789-cto-izmenitsya-v-novom-tamozhennom-kodekse-eaes.html> (дата обращения: 12.04.2018).

² Об Основных направлениях развития механизма "единого окна" в системе регулирования внешнеэкономической деятельности : решение Высш. Евраз. экон. совета от 29.05.2014 № 68. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.

³ Литвинова Ю.М. Таможенный контроль в рамках Евразийского экономического союза: некоторые новеллы законодательства в связи с принятием ТК ЕАЭС // Ленинградский юридический журнал. 2017. № 3 (49). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennyj-kontrol-v-ramkah-evrazijskogo-ekonomicheskogo-soyuzanekotorye-novelly-zakonodatelstva-v-svyazi-s-prinyatiem-tk-eaes> (дата обращения: 12.04.2018).

⁴ Щерба М.Ю., Шевчук П.С. Новые подходы к таможенному администрированию в рамках Евразийского экономического союза: проблемы и перспективы // Управление инвестициями и инновациями. 2016. № 2.

CUSTOMS CODE OF THE EAEU: FUNDAMENTAL CHANGES

© 2018 Kranina Zlata Vladimirovna
Student

© 2018 Fedorenko Roman Vladimirovich
PhD in Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kranina_zlata@rambler.ru

Keywords: the Eurasian Economic Union, the customs control, the Customs Code of the EAEU, the types of customs control, the Authorized Economic Operator, the customs declaration.

The article examines the adaption of the new Customs Code due to the changes in the customs legislation. It also provides comparison between the CC of the EAEU and the CC of the CU, describes the positive and negative aspects of the new document. Particular attention paid to actuation of the customs control and aspects of its application. Moreover, the article deals with changes that affected the legal status of the Authorized Economic Operator and the customs declaration.

УДК 338
Код РИНЦ 06.00.00

ВЛИЯНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2018 Краюшкина Мария Александровна
студент

© 2018 Кириллова Лариса Константиновна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: krayushkina.94@gmail.com

Ключевые слова: переговоры, закупочная логистика, эффективность закупочной деятельности, переговорный процесс, этапы переговоров.

В статье рассматриваются особенности переговоров в сфере снабжения, а также их влияние на эффективность закупочной деятельности предприятия.

В условиях современной рыночной экономики каждое предприятие стремится максимизировать прибыль. Как показывает практика, одним из самых эффективных способов является снижение затрат. Большую часть затрат составляют именно расходы,

связанные с закупкой материалов и комплектующих. Существует различные факторы, в той или иной мере оказывающие влияние на эффективность закупочной деятельности. Однако, важно отметить, что компания - это в первую очередь люди, и именно их взаимодействие и договоренности отражаются на ее деятельности.

Эффективность закупочной логистики во многом зависит того, насколько грамотно сотрудники компании-клиента построят отношения с сотрудниками компании-поставщика. Взаимодействие партнеров в современных условиях развития рынка может быть основано на доверии и согласовании действий. Целесообразность той или иной формы взаимодействия обуславливается конечным результатом, приемлемым для участников процесса поставки¹.

Ежедневно в офисах всего мира происходит огромное количество телефонных звонков и встреч. Не все из них дают ожидаемый результат. Как сделать это общение и переговоры продуктивными? В настоящее время данный вопрос является очень актуальным, так как именно эффективность взаимодействия между сотрудниками компаний в значительной степени влияет на результаты ее работы.

Под переговорами понимают ситуацию, в которой происходит взаимодействие одного или нескольких представителей как минимум двух сторон с четкой целью достичь компромисса по одному или нескольким спорным вопросам, по которым стороны хотели бы добиться согласия на условиях, приемлемых для всех сторон.

Как правило, переговоры разделяют на две группы: переговоры между соперниками и между партнерами. Стратегию соперничества используют, когда сделка имеет разовый характер или требуется найти быстрое решение в споре. В данном случае всегда есть победившие и проигравшие. Стратегия партнерства требует больших временных затрат и ее сложнее разработать, но в большинстве случаев это единственный способ договориться и найти неординарное решение для общей проблемы². Таким образом, при выборе стратегии переговоров важно учитывать текущую ситуацию и планируемый срок взаимоотношений с представителями другой стороны.

Рассмотрим подробнее переговоры в сфере снабжения. Закупка товара или услуги - комплексный процесс, который требует от закупщика учитывать не только интересы своей компании, но и компании-поставщика. Умение четко формулировать и аргументировать свои требования, убеждать поставщика и добиваться желаемого - важнейшие качества профессионального закупщика³. Часто складывается ситуация, при которой либо поставщик, либо покупатель имеет преимущество. М. Портер называет это "мощь поставщиков" и "мощь покупателей" в ходе переговоров. Им была составлена модель пяти конкурирующих сил, которые определяют степень конкуренции в отрасли и общие значения прибыли и ценности. Данная модель включает не только "мощь поставщиков" и "мощь покупателей", но и "новых участников", "отраслевых конкурентов" и "заменители".

Покупатель занимает более выгодную позицию, если текущая закупка не срочная, поставщик стремится заключить контракт, существует много потенциальных поставщиков и товаров-заменителей. Позиция поставщика является выгодной, если товар нужен срочно, поставщик не заинтересован в заключении сделки и т.д. Важно отметить, что большим преимуществом является хорошая репутация и осведомленность о переговорной позиции другой стороны⁴.

Как правило, переговорный процесс состоит из трех основных этапов: предварительные переговоры, основные переговоры и оценка результатов. "Дела выигрывают в юридических конторах" - это основополагающий принцип ведения предварительных переговоров⁵. Часто победы в суде происходят благодаря тому, что адвокаты предварительно внимательно изучили дело и спланировали стратегию действий. Покупатели могут многому научиться, если хорошо изучат стратегию и тактику, используемые юристами, дипломатами и промышленниками, и применяют их в сфере закупок. На предварительном этапе переговоров распределяются роли, происходит сбор информации о сильных и слабых сторонах другой стороны, определяются место, время, основные задачи и выбирается стратегия.

В процессе основных переговоров, даже если стороны подходят с позиций партнеров, действия участников переговоров будут меняться на каждом этапе, приобретая то характер сотрудничества, то конкуренции. Существует большое множество приемов, советов и уловок для эффективных переговоров. Выбор тех или иных способов зависит от позиций сторон, выбранной стратегии, специфики сферы, ситуации на рынке и множества других факторов.

Закончившиеся переговоры можно назвать результативными, когда в вопросах по существу было найдено действенное решение, и рабочие отношения были сохранены или даже улучшены. Фишер и Ури (Fisher и Ury) выделяют три критерия эффективности переговоров:

В результате стороны заключают мудрое соглашение, которое удовлетворяет обе стороны.

Переговоры эффективны, то есть на них потрачено не больше времени, чем было объективно необходимо.

Переговоры гармоничны, то есть они скорее способствуют, чем препятствуют установлению хороших межличностных отношений.

Можно сделать вывод, что на эффективность переговоров оказывают влияние множество различных факторов. Суммируя все выше сказанное, чтобы результат переговоров оправдал ожидания важно учитывать степень осведомленности о позиции другой стороны, выбранная стратегия и тактика, ситуация на рынке, умения и навыки участников переговоров, особенность сферы работы. Важно отметить, что детальная подготовка и проведение переговорного процесса является надежным залогом того, что участники смогут достичь максимально высоких результатов.

Мы видим, что грамотно построив переговорный процесс и проведя качественную подготовку к нему, мы можем найти новые каналы для сотрудничества, усовершенствовать способы работы и улучшить текущие коммерческие условия. Все это отразится на результатах закупочной деятельности, так как ее эффективность напрямую зависит от грамотного взаимодействия всех участников данного процесса⁶.

¹ Кириллова Л.К. Концепция фрагментированной цепи поставок в автомо-билестроении : монография / науч. ред. Л.А. Сосунова. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2009. 164 с.

² Лайсонос К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепями поставок : пер. с 6-го англ. изд. Москва : Инфра-М, 2012. 117 с.

³ Негру И.К., Чумак Г.В. Ведение переговоров как фактор повышения эффективности процесса закупок на предприятии // Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property. 2015. Issue 2 (12).

⁴ Gottschal R.A.W. The background of negotiating process // Torrington D. Code of Personnel Management, Gower Press, 1973.

⁵ Абанников В.Н. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. Санкт-Петербург : РГГМУ, 2010. 254 с.

⁶ См. также: Березина В. Технологии ведения переговоров с поставщиками во время кризиса и нестабильности. URL: <http://www.apteka.ua/article/341785>.

Как грамотно вести переговоры в сфере закупок. URL: <http://delovoyimir.biz/ru/articles/view/?did=11896>.

IMPACT OF NEGOTIATIONS ON PURCHASING EFFICIENCY

© 2018 Krayushkina Mariya Alexandrovna
Student

© 2018 Kirillova Larisa Konstantinovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: krayushkina.94@gmail.com

Keywords: negotiations, procurement logistics, the efficiency of procurement activities, the negotiation process, stages of negotiation.

The article is devoted to particularities of negotiations in procurement, and their influence on the efficiency of purchasing activity.

УДК 338
Код РИНЦ 06.00.00

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018 Краюшкина Мария Александровна
студент

© 2018 Кириллова Лариса Константиновна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: krayushkina.94@gmail.com

Ключевые слова: поставщики, закупочная логистика, эффективность закупочной деятельности, методы оценки поставщиков, выбор поставщиков, система качества.

Статья посвящена процессу оценки поставщиков на предприятиях. Рассматриваются основные требования к поставщикам и критерии их отбора. Анализируется влияние деятельности поставщиков на результаты работы предприятия.

Сфера энергетики - это одно из самых сложных направлений в промышленности. Подстанции, трансформаторы, ячейки и контрольно-распределительные устройства - это оборудование, которые включает в себя множество покупных компонентов и материалов. В условиях рыночной экономики каждое предприятие стремится сократить свои затраты, и многие комплектующие собственного производства переводят на покупные. Это позволяет значительно снижать себестоимость готового продукта.

Увеличение покупных составляющих ведет к росту числа поставщиков. Работать с ними становится труднее. Не каждое предприятие может позволить себе увеличивать количество специалистов по снабжению. Это дополнительные затраты. Если бы поставщики всегда привозили оборудование надлежащего качества в срок и на выгодных условиях, не возникало бы никаких проблем, но на практике все иначе. Часто случаются срывы или несвоевременные поставки, присутствует высокий процент брака, продукция может прийти без документов или сертификатов соответствия. А "ритмичность работы является основным условием своевременной реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели: качество продукции снижается; увеличивается объем незавершенного производства, растут сверхплановые остатки готовой продукции на складах, замедляется оборачиваемость капитала, несвоевременно поступает выручка"¹. Хороший поставщик, как правило, стремится оперативно отреагировать на негативную ситуацию и принять все меры, чтобы избежать подобных проблем в будущем. Но как определить эффективно работает поставщик или нет? Заинтересован он в сотрудничестве с предприятием и стремится развиваться или может легко отказаться от клиента?

Большинство компаний в сфере энергетики - это крупные производители, которые имеют большое количество поставщиков. Таким предприятиям особенно важно правильно выстроить эту работу и постоянно отслеживать ее эффективность. " Каждое отдельно взятое предприятие для осуществления своей деятельности вступает в деловые отношения с поставщиками, обеспечивающими производство материальными ресурсами, заинтересованными в готовой продукции"². Основной проблемой большинства компаний является разработка грамотной системы оценки деятельности поставщиков и выбор подходящих инструментов. Это позволяет не только экономить трудозатраты специалистов по снабжению, но и обеспечивать непрерывность производственного процесса, снижать расходы предприятия.

Оценка поставщиков производится для различных целей:

1. Ранжирование текущих поставщиков по определенным критериям.
2. Выбор лучшего поставщика из нескольких кандидатов.
3. Выявление динамики качества работы поставщиков.
4. Соответствие поставщика тем или иным стандартам³.

Для оценки качества деятельности поставщиков можно использовать различные методы и инструменты, а также их комбинации. Для ранжирования текущих поставщиков и выбора лучшего из нескольких кандидатов подойдет метод рейтинговых системы. В таком случае поставщики оцениваются по четырем основным показателям:

- Качество (число рекламаций, жалобы покупателей, уровень системы менеджмента качества).
- Цена (конкурентоспособная цена, позволяющая снижать издержки производства).
- Поставка (соблюдение условий поставки, своевременность и полнота).

- Партнерство (исследование и развитие, совместные проекты).

Эти параметры одинаково важны и анализируются одновременно, чтобы можно было составить наиболее полную картину деятельности поставщика.

Для более детальной оценки целесообразно использовать метод "Десять С" оценки поставщика. Он отличается большим числом параметров. Помимо вышеописанных туда входят компетентность, производственные мощности, система контроля материальных запасов, соответствие требованиям законодательства и финансовая стабильность поставщика⁴. Данная система описана Картером и отражает влияние параметров оценки на бизнес в целом. Важно отметить, что в рейтинговых методах часто используют количественную систему, что позволяет минимизировать недостатки субъективной оценки покупателем. Результаты по каждому из критериев у текущих поставщиков позволяют выявить сильные и слабые стороны, а также сферы для возможного развития. Покупатель понимает, в каком направлении ему необходимо работать с тем или иным поставщиком. При поиске нового контрагента данные параметры становятся ключевым ориентиром, на который следует опираться при выборе партнера.

Одним из популярных способов является самооценка поставщика. В этом случае заполняется анкета, где поставщик сам оценивает себя по определенным показателям. Это внутренний аудит. Также организуются выезды потребителя к поставщику для его оценки. Это называется аудит второй стороны. Как правило, в состав такой комиссии входят представители отдела закупок и отдела качества. В некоторых случаях требуется независимая оценка (аудит третьей стороны). Он проводится аккредитованным сертифицирующим органом.

Отслеживание динамики качества работы поставщиков должно осуществляться через определенные промежутки времени. Здесь очень важно, чтобы результаты каждого периода были сопоставимы, и для их оценки использовался один и тот же инструмент. Для данной цели также могут использоваться рейтинговые методы, но главной особенностью является цикличное их применение. Имея статистику, покупатель может определить слабые стороны поставщика и регулярные проблемы. Также это позволяет оценить результаты проделанной работы и понять, действительно ли та или иная сфера стала улучшаться.

Для цели соответствия поставщика тем или иным стандартам надежным инструментом будет оценка качества поставщика. Под этим термином понимают способность поставщика поставлять продукцию / услуги, удовлетворяющие потребностям организации. Существует концепция Тотального управления качеством (TotalQualityManagement - TQM). К ее ключевым принципам относят:

- Концентрация на потребителе.
- Непрерывные улучшения.
- Процессный подход.
- Вовлечение всех в обеспечение качества и решения, основанные на фактах.

В основе детального анализа системы обеспечения качества поставщиков используются требования международного стандарта сертификации систем менеджмента качества ISO 9001. Важно отметить, что в каждом частном случае возможно обоснованное введение дополнительных требований или отступление по отдельным требованиям⁵.

На наш взгляд, целесообразно использовать комбинации различных методов при оценке поставщика. Например, чтобы результаты рейтингового метода при выборе нового поставщика

получились достоверными, возможно использование анкеты для самооценки контрагента, а затем осуществление аудита второй или третьей стороной. Именно комплексный подход позволит получить более полную информацию и сделать правильные выводы.

На основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что для построения эффективной системы оценки деятельности поставщиков на предприятии необходимо тщательно выбирать методы и грамотно трактовать полученные данные. Именно плотная работы с поставщиками и совместное стремление усовершенствовать их деятельность позволит компании достичь запланированных результатов, сделать условия партнерства более выгодными и снизить затраты на непредвиденные обстоятельства.

Грамотно выбранный метод и его правильное применение позволяют получить объективную информацию, на основании которой следует делать выбор источника поставок, а также своевременно указывать поставщику на недостатки, которые необходимо исправить для дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества⁶.

¹ Сысолятин А.В. Оценка эффективности закупочной деятельности. URL: <http://nauka-rastudent.ru/13/2370>.

² Кириллова Л.К. Концепция фрагментированной цепи поставок в автомобилестроении : монография / науч. ред. Л.А. Сосунова. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2009. 164 с.

³ Денисова Т.Н. Оценка деятельности поставщиков как фактор повышения эффективности закупочной деятельности. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-deyatelnosti-postavschikov-kak-faktor-povysheniya-effektivnosti-zakupochnoy-deyatelnosti>.

⁴ Лайсонос К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепями поставок : пер. с 6-го англ. изд. Москва : Инфра-М, 2012. 117 с.

⁵ Уразова Н.Г. Выбор и оценка поставщика. URL: <http://urazova.com>.

⁶ См. также: Кириллова Л.К. Международная логистика : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. 104 с.

VENDOR ASSESSMENT SYSTEM AND ITS IMPACT ON THE RESULTS OF THE ACTIVITIES OF THE COMPANIES

© 2018 Krayushkina Mariya Alexandrovna
Student

© 2018 Kirillova Larisa Konstantinovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: krayushkina.94@gmail.com

Keywords: suppliers, procurement logistics, purchasing efficiency, vendor evaluation methods, vendor selection, quality system.

The article is devoted to the process of evaluating suppliers. The main requirements for suppliers and the selection criteria are considered. Analyzes the impact of the activities of suppliers on the performance of the company.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

© 2018 Кричевский Михаил Игоревич
магистрант

© 2018 Пупыкин Владислав Витальевич
магистрант

© 2018 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mishakrich@gmail.com, vludshady@yandex.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, бизнес, предпринимательство, риски, роялти, паушальный взнос, инвестиции.

В статье раскрываются особенности франчайзинга как метода ведения бизнеса. На основе сравнительного анализа выделены основные факторы франчайзингового предложения и даны рекомендации по грамотному подбору франшизы.

Отношения франчайзинга в России начинают приобретать все большую популярность. По данным Российской Ассоциации Франчайзинга (РАФ) сегодня в России по франшизе работает более 40 тысяч предприятий, для сравнения, 5 лет назад их было всего 18,5 тысяч. Можно наблюдать значительный рост, более чем в 2 раза¹.

Увеличение предложения бизнес-моделей однозначно приводит к усилению предпринимательской активности, развитию предприятий мелкого и среднего бизнеса, уменьшению порога входа в данный вид деятельности. Иными словами, бизнес становится доступным для всех. Но, к сожалению, количество франшиз на рынке не всегда означает качество.

В то же время начинает возрастать количество, так называемых, псевдо-франшиз. Их отличает неустойчивость бизнес модели, слабая конкурентоспособность и, как правило, низкая цена. Вероятность запуска и успешного существования бизнеса, построенного по такой модели, крайне мала. Целью продавца данной франшизы является получение "быстрых денег" за счет большого числа паушальных взносов. Для того, чтобы привлечь внимание и реализовать продукт, акцент смещается на продажи и маркетинг.

Было бы ошибкой утверждать, что каждый такой франчайзер пытается сознательно путем обмана увеличить собственное состояние: не редки случаи, когда это происходит ввиду неопытности предпринимателя. Случайно получив успешные результаты, предприниматели впадают в иллюзию всезнания и абсолютной уверенности. В таком случае происходит накопление обязательств перед покупателями франшиз (франчайзи), их вынужденное неисполнение и последующее банкротство. Во избежание подобных

ситуаций необходимо качественно подходить к этому вопросу и детально анализировать приобретаемый продукт в виде готового бизнеса².

Для логичности изложения, а также исключения двоякости толкования, необходимо дать определения основным терминам. Раскрыть основную суть франчайзинга достаточно сложно, поскольку существует множество точек зрения по данному вопросу. Все их можно условно поделить на два подхода: юридический и экономический.

В основе первого подхода лежит понимание франчайзинга как договора. В условиях нашей страны - договора коммерческой концессии. Данный подход значительно сужает сущность франчайзинга до договора купли-продажи товара или услуги. Второй подход также не является абсолютно исчерпывающим: в определениях экономического типа чаще всего присутствует неполнота в раскрытии основ, целей и сути бизнеса франчайзи.

Удачно синтезировать оба подхода удалось Борейко Н.А. в своем исследовании "Экономическая сущность франчайзинга для целей бухгалтерского учета как объекта интеллектуальной собственности"³.

Он представляет франчайзинг, как особый вид предпринимательской деятельности, который регламентирован договором франчайзинга, основанном на сотрудничестве двух или нескольких экономических субъектов, при котором одна компания предоставляет на возмездной основе на определенный срок и на оговоренной территории другой компании или группе компаний - право использования комплекса исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности⁴, а также осуществляет техническую, маркетинговую и консультационную поддержку в течение срока действия договора франчайзинга⁵.

Поскольку данное исследование носит прикладной характер, высокую значимость для нас имеет опыт практиков, как например, Г. Кочеткова - вице-президента компании Subway в России. По его мнению, франчайзинг - это, в первую очередь, передача прав на использование апробированной бизнес-модели за определенную плату. Важно выделить ключевое словосочетание - апробированная бизнес-модель. Это система знаний и умений, осваивая которую франчайзи становится способным построить жизнеспособную бизнес-систему и управлять ей. Соответственно, Франчайзи - это человек или компания, которая покупает (за паушальный взнос) возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера, а также выплачивает сервисную плату (роялти) за интеллектуальную собственность и системы ведения работ другой стороны. Франчайзер - это компания или индивидуальный предприниматель (ИП), которая передает за вознаграждение право вести бизнес по своей модели.

На основе анализа франчайзинговых интернет-площадок Beboss.ru, Franch.biz, Franchise.ru был составлен список основных факторов, на которые необходимо обратить внимание начинающему или действующему предпринимателю перед покупкой франшизы⁶:

1. Год основания компании.

Большой срок жизни компании свидетельствует о стабильном спросе на ее товары и услуги, а также об уже имеющейся доле на рынке. Покупка франшизы у организации, функционирующей длительное время, автоматически сводит к минимуму шанс натолкнуться на недобросовестных предпринимателей, закрывающих свой бизнес через несколько месяцев.

2. Год старта франчайзинга.

Рационально обращать внимание на предложения, в которых у франчайзера уже есть несколько лет опыта во франчайзинговых отношениях. Очевидно, что для разработки качественной системы обучения, системы внедрения бизнес-процессов, системы поддержки и мониторинга франчайзи необходимо достаточное время.

Необходимо понимать, что бизнес по продаже товаров/оказании услуг и бизнес по продаже франшиз - это разные бизнесы. Из того, что компания продает продукт или оказывает услугу высокого качества не обязательно следует, что созданная ими франшиза будет также высокого уровня.

3. Количество франчайзинговых точек.

Вполне логично, что бизнес-система со 100 функционирующими франчайзи будет надежнее бизнес-системы с 10 франчайзи. Не будут лишними личные встречи с уже работающими франчайзи, обсуждение с ними всех достоинств, недостатков и "подводных камней".

4. Количество собственных точек.

Трудно не согласиться, что управление десятками точек является более сложной задачей и требует совершенного иного подхода, нежели чем управление одной-двумя. Наличие большого числа собственных точек говорит о высокой степени систематизации. Как правило, в них уже присутствуют инструкции, готовые наработки в области продаж, маркетинга, IT, бухучета и финансов, а также юридическая поддержка.

5. Основное преимущество.

Очень важно, чтобы франчайзер имел четкий ответ на вопрос: что отличает его от конкурентов? Заметим, что конкурентов не только по конкретной нише, например, сети автозаправок, но и среди продавцов франшиз других областей. Это может быть собственное производство, например мини-НПЗ7, уникальный товар, организованная система закупок и т.д.

7. Формат обучения.

Вернемся к основам, в своей сути франчайзинг - это передача знаний и навыков, с помощью которых франчайзи сможет построить бизнес. Давно доказано, что знания лучше передаются во время деятельности. Соответственно, продвинутые компании предоставляют не просто текстовые инструкции и консультации, они также предлагают франчайзи приехать в офис, погрузиться в атмосферу, поработать на одной из точек. Заметим, что в крупных сетях - это условие является обязательным.

9. Роялти.

В литературе нередко встречается мнение, что франчайзи платит роялти в основном за использование бренда. Такое понимание роялти сужает его значение до вынужденных отчислений с оборота "за вывеску". На самом деле, товарный знак является не самой главной частью франшизы. Он имеет ценность только в том случае, если несет объективную полезность, например, узнаваемый бренд снижает затраты на маркетинг и PR. Так, увидев вывеску Subway, практически каждый проассоциирует его с бутербродами и фастфудом.

Помимо товарного знака франчайзи платит деньги за услуги, оказываемые франчайзером. Это могут быть услуги по IT, привлечению клиентов, обучению, подбору и адаптации персонала, услуги финансового и бухгалтерского учета и т.д. Франчайзи чаще всего не выгодно держать в штате несколько дополнительных сотрудников: такой сотрудник не будет загружен полностью. А передача данных функций на аутсорсинг может

обходиться дорого, к тому же это несет определенные риски и транзакционные издержки, в том числе связанные с налогообложением в отрасли⁸. Франчайзер же создает экономию за счет эффекта масштаба: он формирует специализированные отделы в головном офисе, исполняющие определенные функции.

Важно, чтобы франчайзи был действительно заинтересован в оплате роялти. Например, когда сторона франчайзера предоставляет более дешевых клиентов, т.е. показатель стоимости привлечения клиента CoCa (Cost of Customer Acquisition), значительно ниже, по сравнению с тем, если бы франчайзи привлекал клиентов самостоятельно.

В случае, когда объективных причин платить роялти нет, а все функции можно либо отдать на аутсорсинг, либо сделать самостоятельно, то франчайзи может со временем открыть точно такой же бизнес, но уже под другим товарным знаком.

1. Паушальный взнос.

Как и с роялти необходимо четко понимать за какие услуги франчайзи платит деньги и каким образом формируется цена на франчайзинговый пакет.

2. Маркетинговый сбор.

Помимо роялти могут существовать дополнительные коллективные взносы. Например, нерационально рекламировать рестораны Макдональдс по отдельности. Экономически выгоднее осуществить сбор средств и провести полномасштабную рекламную кампанию.

3. Объем инвестиций.

Вполне очевидно, что разные бизнес-модели требуют разных вложений на начальном этапе. Необходимо понимать, сколько денежных средств уже имеется в распоряжении и сколько можно получить в кредит.

4. Срок выхода на точку безубыточности.

Необходим для понимания, когда бизнес перестанет работать в минус и начнет окупать себя.

5. Срок окупаемости.

Поскольку бизнес рассматривается многими как инвестиционный проект, важно оценить показатель PP (Pay-Back Period) - период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

6. Ежемесячная прибыль франчайзи.

Показатель, отображающий объем прибыли, который будет генерировать бизнес после выхода на полные рабочие мощности.

Последние пункты акцентируют внимание на финансовой стороне франчайзинга. Числа являются объективными показателями, поэтому к анализу финансового вопроса следует подойти особенно качественно. На основе исследования лидеров рынка франчайзинга мы приходим к выводу, что качественная франшиза должна быть финансово описанной, т.е. иметь финансовую модель. Последняя чаще всего содержит такие финансовые показатели, как рентабельность, маржинальность, EBITDA и т.д.

К сожалению, идеальных франшиз не существует, а по внешним признакам не всегда возможно адекватно судить о ее качестве. Для повышения шанса на успех необходимо проводить сравнительный анализ франчайзинговых предложений. Часто приходится принимать решение, когда в первом варианте превалирует один значимый фактор, а во втором - другой. Задача предпринимателя - выбрать среди множества факторов и своих допущений наиболее приемлемый для него вариант.

Таким образом, на основе рассмотрения основных франчайзинговых площадок, нами были выделены ключевые факторы, которые необходимо учитывать в своем анализе. Поскольку вложение денежных средств всегда сопряжено с рисками, предлагается составить сравнительную таблицу и прописать в ней все основные показатели.

¹ Андреева А.В., Григорьева Е.С. Франчайзинг: особенности и перспективы развития в России // Экономические науки. 2017. С. 67-69.

² Заступов А.В. Стратегические конкурентные преимущества в управлении активами нефтяных компаний // Нефть. Газ. Новации. 2011. № 3 (146). С. 80-82.

³ Лескина П. А. Бизнес по франшизе // Интеллектуальная собственность и инновации : материалы IX междунар. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 26 апр. 2017 г. Екатеринбург : УрФУ, 2017. С. 165-176.

⁴ Заступов А.В. Кластерная модель развития промышленных отраслей экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 3 (149). С. 13-18.

⁵ Илатовская М.А., Бабакина Е.А. Франчайзинг как новая форма развития предпринимательской деятельности: сущность, тенденции и проблемы развития // Экономический вектор. 2017. № 2 (9). С. 44-55.

⁶ Рейтинг франшиз. URL: <https://franshiza.ru/franchise/rating> (дата обращения: 05.12.2017).

⁷ Заступов А.В. Резервы повышения эффективности нефтеперерабатывающего комплекса на примере предприятий ОАО "НК "Роснефть" Самарской области // Нефть. Газ. Новации. 2012. № 11 (166). С. 90-94.

⁸ Заступов А.В. Отраслевые особенности налогообложения в современной системе недропользования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 29-33.

DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY ON THE BASIS OF THE FRANCHISING BUSINESS MODEL

© 2018 Krichevsky Mikhail Igorevich
Undergraduate

© 2018 Pupykin Vladislav Vitalievich
Undergraduate

© 2018 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: mishakrich@gmail.com, vludshady@yandex.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: franchising, franchise, franchisor, franchisee, business, entrepreneurship, risks, royalties, lump-sum payment, investments.

The article reveals the peculiarities of franchising as a method of doing business. On the basis of the comparative analysis, the main factors of the franchise offer were identified and recommendations for the competent selection of the franchise were given.

ЦЕНТРЫ ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РАЗВИТИЯ

© 2018 Кудрявцева Анастасия Александровна

студент

© 2018 Галина Альбина Эдуардовна

кандидат социологических наук, доцент

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail: nus47kudr@yandex.ru

Ключевые слова: профессиональный стандарт, независимая оценка квалификации, центр оценки квалификации.

В статье описываются функции и особенности функционирования центров оценки квалификации в России и в Республике Башкортостан, а также проблемы, с которыми сталкиваются сегодня работники и работодатели в процессе внедрения профессиональных стандартов и прохождения независимой оценки квалификации.

Внедрение профессиональных стандартов, охватившее сегодня все предприятия и организации России, требует приведения в соответствие уровня квалификации работников с их требованиями. Для подтверждения своей квалификации работники могут обратиться в специальные независимые центры, деятельность которых регламентируется Федеральным законом от 03.07.2016 г. № 238-ФЗ "О независимой оценке квалификации"¹. Данный закон описывает порядок проведения квалификационной оценки навыков работников различных организаций в различных сферах профессиональной деятельности. Для проведения данной оценки создаются специализированные организации, которые именуются центрами оценки квалификации (сокращенно - ЦОК). Они могут осуществлять соответствующую независимую оценку квалификации (сокращенно - НОК) и выдавать квалификационные сертификаты².

В самом общем виде процедура независимой оценки квалификации состоит из нескольких этапов.

На первом этапе соискатель (работник или иное лицо, обратившиеся, в том числе по направлению работодателя, в центр оценки квалификации для подтверждения своей квалификации) на основе имеющегося профессионального стандарта выбирает уровень квалификации для проведения независимой оценки квалификации.

На втором этапе соискатель, исходя из требований к данному уровню квалификации, направляет в центр оценки квалификации пакет необходимых документов.

Далее, на третьем этапе работник (соискатель) проходит профессиональный экзамен в следующих формах: практической и теоретической. По результатам экзамена работник получает документ государственного образца - Свидетельство о квалификации, которое подтверждает уровень его квалификации.

По состоянию на 17 декабря 2017 года в России зарегистрировано около 170 центров оценки квалификации. И с каждым годом их число увеличивается. В Республике Башкортостан утверждено 9 центров оценки квалификации (см. таблицу)³.

**Реестр центров оценки квалификации в Республике Башкортостан
(по состоянию на 17 декабря 2017 г.)***

Наименование центров оценки квалификации	Регистрационный номер	Совет по профессиональным квалификациям (СПК)
ООО Консалтинговое Агентство "СоффиАнн"	02.009	СПК финансового рынка
"Межотраслевой центр оценки квалификаций"	02.008	СПК офисных специалистов и вспомогательных административных работников
ООО "Головной аттестационно-сертификационный центр Республики Башкортостан"	02.007	СПК в области сварки
ООО "Башкирский Центр оценки квалификаций в строительстве"	02.006	СПК в строительстве
"Союз машиностроителей России"	02.002	СПК в машиностроении
Инженерный Консультационный Центр "Эксперт"	02.004	Совет по профессиональным квалификациям в лифтовой отрасли, сфере подъемных сооружений и вертикального транспорта
АНО "Центр развития квалификаций"	02.005	СПК в строительстве
ООО "Республиканский кадровый центр похоронного дела"	02.003	СПК в жилищно-коммунальном хозяйстве
"Центр оценки квалификации"	02.001	СПК офисных специалистов и вспомогательных административных работников

* URL: <http://cok-rf.ru>.

Распределение центров оценки квалификации по видам профессиональной деятельности в целом по России представлено на рисунке (см.рис).

Из рисунка видно, что наибольшее число центров оценки квалификации приходится на профессиональную деятельность по сварке (20 %); 17 % приходится на лифтовую отрасль, подъемные сооружения и вертикальный транспорт; по 13 % - в сфере строительства и для офисных специалистов и вспомогательных административных работников; 12 % ЦОКов - в сфере ЖКХ, 10 % - в сфере финансовой деятельности. Оставшиеся центры оценки квалификации по профессиональной деятельности занимают незначительный процент от общего числа центров.

Однако, несмотря на то, что закон "О независимой оценке квалификации" был принят еще в 2016 г., на сегодняшний день существует достаточно много проблем, связанных с функционированием центров оценки квалификации 1. Во-первых, как показывает практика, по большинству существующих профессий и специальностей центров оценки квалификации просто нет. То есть работники, желающие пройти независимую оценку квалификации, попросту не могут этого сделать.

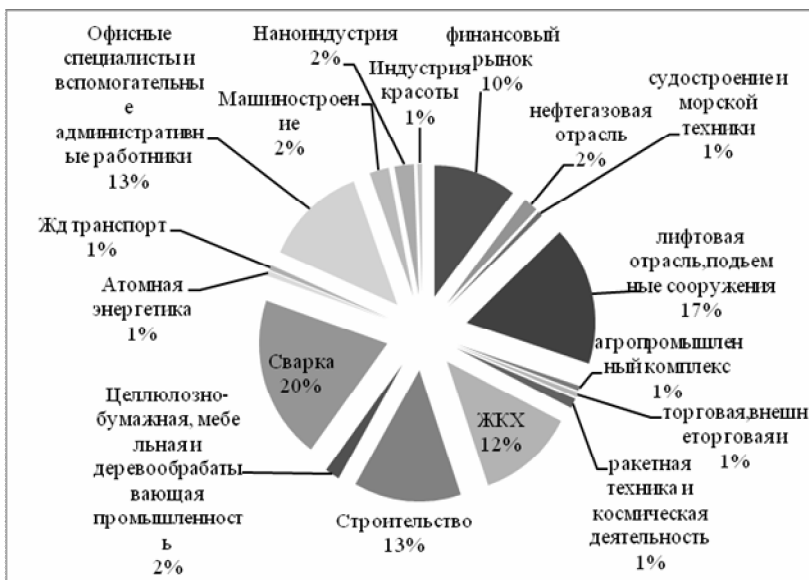


Рис. Центры оценки квалификации по видам профессиональной деятельности в РФ (на 17 декабря 2017 г.)

Закон работает и "в другую сторону". Работодатель может направлять сотрудников в независимый ЦОК, чтобы проверить их квалификацию. Данная процедура занимает определенное время и финансовых затрат. Процедура состоит из следующих этапов: получение письменного согласия работника на оценку, оплата рабочего времени, затраченного на прохождение оценки, проезда, проживания, командировочных расходов, если оценка квалификации проходит в другом населенном пункте, оплата ЦОКу за проведение сертификации.

Если после прохождения процедуры по оценке квалификации выясняется, что квалификация сотрудника не соответствует требованиям профессионального стандарта, работодатель не вправе уволить такого сотрудника. Единственный выход - организовать для него дополнительное обучение, а это, соответственно, дополнительные затраты времени и ресурсов для компании⁴.

В случае, если сотрудник успешно проходит процедуру оценки квалификации, то он получает соответствующий документ, который, однако, особой ценности для компании не представляет, поскольку в ЦОКе оценивается соответствие навыков и умений работника утвержденным профессиональным стандартам, а в самой компании требования к конкретной должности могут существенно отличаться с учетом ее отраслевых, региональных или иных особенностей.

Если говорить о дальнейших перспективах развития центров оценки квалификации, то по поручению Президента России должен быть открыт 191 центр оценки квалификаций⁵. Как бы то ни было, законом предусмотрен так называемый переходный период. В течение 2017-2019 гг. система будет проходить апробацию: будут исправляться недоче-

ты и нестыковки в нормативной базе, создаваться новые центры оценки квалификации, утверждаться недостающие профессиональные стандарты и т.д.

В законе недостаточно четко прописано, каким образом должен действовать работодатель при несоответствии квалификации работника. Если же работник имеет на руках свидетельство о квалификации, то он может подать на работодателя в суд в случае увольнения, сокращения и прочих изменений в трудовых отношениях.

И самый, пожалуй, неприятный момент: в недалеком будущем сертификат о независимой квалификации можно будет свободно купить, как практически и любой другой документ. Правительство рассчитывает на то, что Национальное агентство развития квалификаций (НАРК), куда вошли представители Минтруда, Минобрнауки и Федерации профсоюзов, сможет проконтролировать ситуацию. На практике скорее всего данная ситуация не увенчается успехом.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: центры оценки квалификации призваны сформировать объективную и прозрачную процедуру добровольной оценки квалификации граждан на российском рынке труда и внедрить профессиональные стандарты. Однако, существующие проблемы в развитии центров оценки квалификации существенно тормозят эти процессы. Переходный период позволит решить эти проблемы и обеспечить эффективное функционирование этих центров.

¹ О независимой оценке квалификации : федер. закон от 03.07.2016 № 238-ФЗ // Российская газета. 2016. 6 июля.

² Центр оценки квалификации ЦОК. URL: <http://cok-rf.ru> (дата обращения: 10.01.2018).

³ Реестр центров оценки квалификации в Республике Башкортостан и Российской Федерации. URL: <https://nok-nark.ru> (дата обращения: 10.01.2018).

⁴ Научные исследования в сфере социально-экономических и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и конвергенция знаний. Самара : Офорт, 2016. 439 с.

⁵ Реестр центров оценки квалификации ...

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF CENTERS OF COMPETENCY

© 2018 Kudryavtseva Anastasia Alexandrovna

Student

© 2018 Galina Albina Eduardovna

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor

Bashkir State University, Ufa

E-mail: nus47kudr@yandex.ru

Keywords: professional standard, independent qualification assessment, qualification assessment center.

The article describes the functions and peculiarities of the centers of qualification assessment in Russia and the Republic of Bashkortostan, as well as the problems that employees and employers face today in the process of introducing professional standards and passing an independent qualification assessment.

АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИОКР

© 2018 Кузаева Екатерина Юрьевна

магистрант

© 2018 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekaterina_kuzaeva@rambler.ru, ekaterinsmolin@yandex.ru

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инновационная деятельность, НИОКР, источники финансирования, методы финансирования.

В связи с усилением значения инноваций, как фактора экономического роста, государства уделяют особое внимание вопросу финансирования НИОКР. В статье рассмотрены такие показатели, как доля разных стран в мировых расходах на исследования и разработки, доля расходов на НИОКР от выручки крупнейших российских и зарубежных компаний в различных отраслях экономики. Проведен анализ источников и методов финансирования инновационной деятельности в мировой практике.

Для каждой страны, стремящейся к инновационному развитию, большое значение имеет анализ мирового опыта формирования и дальнейшего развития инновационной системы и практики применения различных инструментов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Даже при имеющемся богатом научно-техническом потенциале страны недостаточное финансовое обеспечение инновационной деятельности приведет к низкой отдаче научных исследований, к незначительному экономическому эффекту от НИОКР. По этой причине вопрос своевременного финансового обеспечения инновационной деятельности, выбора источников и методов финансирования является актуальным.

В ходе изучения данного вопроса Институтом промышленных исследований (Industrial Research Institute) выяснилось, что в 2015 году расходы на исследования и разработки в мире составили 1882,7 млрд. долл. Причем более 60% этих расходов пришлось на четыре страны: США, Китай, Японию и Германию. Доля России в мировых расходах составила лишь 2,7%¹.

В последнее время в России продолжается сокращение расходов на НИОКР. Крупные российские компании тратят существенно меньшие объемы средств, чем зарубежные компании аналогичных отраслей. К концу 2016 года доля России в мировых расходах на НИОКР снизилась до 2,6%.

В США расходы на исследования и разработки в этом же году выросли на 17,2 млрд. долл. по сравнению с 2015 годом, а в Китае - на 23,5 млрд. долл. (таблица 1). Таким образом, доля США в мировых расходах на исследования и разработки осталась на уровне 26,4%, а доля Китая увеличилась до 20,3 %. Следовательно, у Китая в будущем есть все шансы обогнать США и выйти в этом рейтинге на первое место.

Доля разных стран в мировых расходах на исследования и разработки в 2014-2016 гг., %*

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.
США	26,9	26,4	26,4
Китай	19,1	19,8	20,3
Япония	9,1	8,7	8,6
Германия	5,7	5,7	5,6
Республика Корея	3,6	4,0	4,0
Индия	3,4	3,5	3,7
Франция	3,2	3,1	3,1
Россия	3,0	2,7	2,6
Великобритания	2,4	2,4	2,3
Бразилия	2,1	2,0	1,9
Канада	1,7	1,5	1,5
Австралия	1,4	1,4	1,4
Италия	1,4	1,4	1,4
Тайвань	1,3	1,3	1,3
Испания	1,1	1,1	1,1

* Расчеты Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) по данным Industrial Research Institute.

Согласно Национальному докладу об инновациях в России, объемы расходов на исследования и разработки со стороны российских компаний значительно уступают зарубежным показателям. Даже некоторые крупнейшие российские компании направляют на финансирование НИОКР меньшую долю выручки, чем зарубежные.

Например, в авиационной и ракетно-космической промышленности доля расходов на НИОКР от выручки ведущих российских компаний - "Объединенная авиастроительная корпорация" (ОАК) и "Вертолеты России" - в 2015 году составила всего лишь 1,4% и 1,2% соответственно. Для сравнения: расходы на исследования и разработки компаний от выручки Airbus - 5,9%, Embraer - 5,6%, Boeing - 3,5%.

Подобную ситуацию можно увидеть и в других отраслях промышленности. Например, расходы на НИОКР КАМАЗа составили 2,6% от выручки, а АвтоВАЗа - 1,2%, что ниже показателей компаний General Motors (5,1%), Ford (4,8%) и Renault (4,6%).

Отставание российских компаний по расходам на НИОКР происходит и в нефтегазовом комплексе. В частности, расходы Газпрома на НИОКР в 2015 году составили 0,2% выручки, Татнефти - 0,3%. Это в 2 - 3 раза ниже соответствующих показателей ведущих мировых производителей в этом комплексе (таблица 2).

Однако в нефтегазовом комплексе есть яркое исключение. Среди российских нефтяных компаний значительно увеличила свои расходы на НИОКР ПАО "Роснефть". По итогам 2015 г. компания потратила на НИОКР 0,7% доходов от выручки, что соответствует уровню многих зарубежных нефтегазовых компаний². Позитивным моментом так же является то, что Роснефть все больше стремится осуществлять финансирование инновационной деятельности за счет собственных средств, сформированных на основе чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Таблица 2

Расходы на НИОКР ведущих зарубежных и российских компаний в отдельных отраслях промышленности в 2015 г., % выручки*

Зарубежные компании	% выручки	Российские компании	% выручки
Авиастроение и ракетно-космическая отрасль			
Airbus	5,9	ОАК	1,4
Embraer	5,6	Вертолеты России	1,2
Boeing	3,5		
Автомобилестроение			
General Motors	5,1	КАМАЗ	2,6
Ford	4,8	АвтоВАЗ	1,2
Renault	4,6		
Нефтегазовая промышленность			
Statoil	0,6	Татнефть	0,3
CNOO	0,6	Газпром	0,2

* По данным Минэкономразвития, Открытого правительства, РВК (Российская венчурная компания).

В процессе анализа тенденций финансирования инновационной деятельности обязательно необходимо упомянуть и о многообразии источников финансового обеспечения НИОКР.

В таких странах, как Япония, Южная Корея, Германия, Китай, США доля бизнеса в финансировании НИОКР в разы превышает объемы финансирования со стороны государственных структур и составляет более 60% от общего объема финансового обеспечения³.

В выше указанных странах наблюдается активность субъектов бизнеса в финансировании инновационной деятельности. Она достигнута с помощью благоприятного инвестиционного климата в стране, повсеместного применения со стороны правительств методов финансового стимулирования инновационной деятельности. Результатом данных действий является снижение нагрузки на государственный бюджет стран.

Доля средств из государственного бюджета в финансировании инновационной деятельности в странах с переходной экономикой существенна и составляет более 60 %. С целью активизации инновационной деятельности субъектов рынка в данных странах следует применять косвенные методы: использование элементов государственно-частного партнерства в финансировании инновационной деятельности, совершенствование законодательной базы.

Первый вице-президент "Опоры России" Павел Сигал считает, что единственная возможность стимулировать бизнес тратиться на НИОКР заключается в создании условий, когда только технологическое преимущество даст им шанс выстоять на внутреннем рынке, а это, в первую очередь, - налоговые льготы, сокращение регулятивного давления, создание специальных совместных программ, в рамках которых у бизнеса будет возможность софинансировать проекты с государственным участием⁴.

В мировой практике за последние десятилетия в финансировании НИОКР появились специалисты по отбору, экспертизе и финансированию инновационной деятельности. Профессиональные специалисты сопровождают проекты от начальной фазы инновационного процесса до массового производства продукции и доведения ее до покупателя.

Этих профессионалов объединяют в новую индустрию венчурного финансирования. США занимают первое место в мире по объемам венчурного капитала и по количеству сделок. Со-

гласно отчету Национальной Ассоциации венчурного капитала США (NVCA), например, в 2014 году было привлечено венчурного капитала на общую сумму 49,3 млрд. долларов⁵.

В настоящее время в мировой практике довольно широко распространены корпоративные венчурные фонды. Они формируются в качестве внутренних структурных подразделений компаний (примеры: Shell Technology Ventures, Chevron Technology Ventures). Благодаря этим подразделениям, компании используют как свободный собственный капитал, так и внешние ресурсы⁶.

Венчурное финансирование позволяет инвестировать денежные средства в небольшие стартапы, обеспечивая финансовыми ресурсами все этапы инновационного процесса. Это делает доступным широкий круг технологий в различных отраслях промышленности.

С помощью венчурного финансирования поддерживается связь с правительствами, с научно-исследовательскими центрами, с инновационными организациями разных стран.

В России существует немало интересных фундаментальных разработок. Но есть некоторые проблемы. Например, в нефтегазовом комплексе доля тех венчурных капиталистов, которые могут довести какую-либо интересную идею до опытно-промышленной установки совсем не большая. Решение этой проблемы позволило бы компаниям разрабатывать не фундаментальные исследования, а заниматься непосредственно применением "ноу-хау".

При этом действующие венчурные фонды чаще отдают собственное предпочтение (30%) секторам инфокоммуникационных технологий, биотехнологий, медицины и здравоохранения, химической промышленности и электроники. На долю энергетики и промышленного оборудования приходится около 5% отраслевых предпочтений венчурных фондов⁷.

Таким образом, подобная разница в отраслевых предпочтениях профессиональных инвесторов показывает государству и бизнесу слабые места, на которые стоит акцентировать внимание с целью повышения привлекательности той или иной отрасли.

Рассмотрев мировую практику финансирования НИОКР обозначим несколько закономерностей:

Во-первых, значение инноваций, как фактора экономического роста и повышения конкурентоспособности страны, с каждым годом усиливается. Безусловно, данный факт вызывает большой интерес государств и корпоративных структур к росту объемов инвестирования в НИОКР.

Во-вторых, по мере развития экономики, удельный вес негосударственных источников в финансировании инновационной деятельности увеличивается. Роль государств в основном сводится к финансовому обеспечению фундаментальных исследований.

Осуществляется переход от прямого финансирования инновационной деятельности к косвенным методам регулирования, к применению мер по стимулированию и активизации развития инновационного частного бизнеса.

В-третьих, в инновационной сфере появились профессиональные инвесторы, специальные фонды, эксперты по отбору инновационных проектов. Все большую популярность приобретают корпоративные венчурные фонды в виде внутренних структурных подразделений компаний, которые позволяют работать сообща с правительствами, с научно-исследовательскими центрами, с инновационными организациями разных стран.

В настоящее время можно наблюдать увеличение активности в инновационной сфере развивающихся стран: Китая, Южной Кореи, Индии, Израиля и др. В этих странах мы наблюдаем динамичный рост высокотехнологичного производства, количества ученых и исследовате-

лей, объемов финансирования НИОКР. В связи с таким развитием стран-конкурентов лидерство США, Японии, Германии в сфере инноваций постепенно сокращается.

Таким образом, анализ опыта разных стран в вопросе финансирования инновационной деятельности имеет огромное значение, особенно для государств, вступивших на инновационный путь развития. Сравнение всевозможных источников, методов финансирования НИОКР, а также анализ их положительных и отрицательных последствий для компании позволит принять рациональное решение.

Важно помнить еще о двух главных моментах: о своевременности и о достаточности финансового обеспечения инновационной деятельности. Следуя этим принципам, в масштабах мирового хозяйства удастся обеспечить устойчивый экономический рост и повысить конкурентоспособность национальных экономик.

¹ Расходы на НИОКР / Институт комплексных стратегических исследований (ИКСИ). 2016. URL: https://icss.ru/images/pdf/research_pdf/20161116.pdf (дата обращения: 05.04.2018).

² ПАО "Роснефть" : [официальный сайт]. URL: <https://www.rosneft.ru> (дата обращения: 05.04.2018).

³ Шадиева Д. Анализ мировых тенденций финансирования инновационной деятельности. 2016. URL: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/analiz-mirovykh-tendentsiy-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti.pdf> (дата обращения: 05.04.2018).

⁴ Березина Е. Иностранные компании готовы финансировать исследования в России // Российская газета Федер. вып. № 7144 (276). URL: <https://rg.ru/2016/12/05/perechen-rashodov-na-niokr-budut-rasshirit.html> (дата обращения: 05.04.2018).

⁵ Шадиева Д. Анализ мировых тенденций ...

⁶ Ратнер С.В., Михайлов В.О. Диверсификация проектного портфеля нефтегазовых корпораций как способ поддержания стратегической конкурентоспособности // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 13. С. 11-20.

⁷ Никулина О.В., Мирошниченко О.В. Сравнительный анализ особенностей финансирования инновационной деятельности компаний нефтегазового комплекса в мировой экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 32. С. 23-39.

ANALYSIS OF WORLD TRENDS OF FINANCING OF INNOVATION ACTIVITIES

© 2018 Kuzaeva Ekaterina Yuryevna

Undergraduate

© 2018 Smolina Ekaterina Stanislavovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterina_kuzaeva@rambler.ru, ekaterinsmolin@yandex.ru

Keywords: financial security, innovative activity, financing of innovation activities, sources of financing, methods of financing.

Due to the increasing importance of innovation as a factor of economic growth, states pay special attention to the issue of financing of innovation activities. The article examines such indicators as the share of different countries in world spending on research and development, the share of innovation activities expenses from the revenues of the largest Russian and foreign companies in various sectors of the economy. An analysis of sources and methods of financing innovation in world practice was also conducted.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА

© 2018 Курганова Мария Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 Гасилина Ольга Михайловна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kurganovamv@bk.ru, olyagasilina@mail.ru

Ключевые слова: теория игр, стратегия, условия риска.

Рассмотрены приемы выбора стратегии поведения игроков в экономической ситуации, обусловленных различными факторами и условиями. Представлены различные критерии выбора.

Управления экономикой сводится к постоянному выбору оптимальных решений. От эффективности принимаемых решений, зависит состояние производственно-технологической и социальной сфер экономики. Сложившийся характер рыночной экономики предъявляет серьезные требования к принятым решениям. Один из способов удовлетворения этих требований является постановка задач принятия решений и составления математической модели поставленной проблемы. Математическое описание задачи помогает, принимающему решение лицу, провести анализ складывающейся ситуации, и в результате более обоснованно и последовательно осуществлять определенную стратегию поведения при принятии сложных экономических решений. Теория игр – это математическая теория конфликтных ситуаций, разрабатывающая рекомендации по наиболее рациональному образу действий каждого из участников. Теория игр является одним из важнейших инструментов анализа огромного многообразия задач, возникающих не только в экономике, но и политике, социальных науках, военном деле, сельском хозяйстве, биологии и социологии, психологии, политологии и т.д.

Однако в некоторых задачах бывает неопределенность, которая не относится к действиям других игроков, а объясняется внешними факторами, такими как реакция рынка на товар, покупательский спрос, погода. Такие игры называются играми с природой. Их изучение, так же, как и стратегических, должно начинаться с построения платежной матрицы вида

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}_{m \times n}$$

Различают два вида задач в теории игр с природой:

Задачи, когда известны вероятности, с которыми внешние факторы принимают каждое из возможных состояний(задачи в условиях риска);

Задачи, когда невозможно получить информацию о вероятностях появления состояний внешних факторов (задачи в условиях неопределенности);

Обратимся к примеру задачи в условиях неопределенности.

Завод может выпускать 4 вида верхней одежды: шубы(A1), куртки(A2), плащи (A3), пиджаки(A4), при этом выручка от продаж зависит от состояния спроса. А он, в свою очередь, зависит от погодных условий, которые условно можно разделить на четыре категории: снежно(B1), морозно(B2), дождливо(B3), ясно(B4).

Таким образом, одной стороной является предприятие по производству одежды, цель которого получить максимальных доход от реализации (1 игрок), а вторая сторона-природа, которая способна максимально снизить прибыль предприятия, ведь именно от погодных условий зависит состояние спроса на выпускаемую продукцию (2 игрок), тем самым преследует противоположные цели. Данная задача- пример антагонистического конфликта, в котором у игрока 1 четыре стратегии A1,A2,A3,A4, у игрока 2 также четыре: снежно, морозно, дождливо, ясно.

Зависимость прибыли предприятия от вида товара и погоды представлена в таблице (млн.руб):

Вид товара	Погодные условия			
	B1	B2	B3	B4
A1	-10	80	40	-20
A2	50	90	35	0
A3	-40	150	55	-15
A4	20	25	35	15

Тогда платежная матрица выглядит следующим образом (млн.руб):

$$A = \begin{pmatrix} -10 & 80 & 40 & -20 \\ 50 & 90 & 35 & 0 \\ 40 & 150 & 55 & -15 \\ 20 & 25 & 35 & 15 \end{pmatrix}$$

Какой вид продукции должно выпускать предприятие?

Решение:

Обратимся к критерию Вальда, где рекомендуется применять максимальную стратегию. Игрок рассчитывает, что природа пойдет по наименее выгодному для него пути, и нужен вариант с максимальной прибылью при самом плохом исходе:

$$\text{Max}_i(\min_j a_{ij}) \rightarrow \max(-20; 35; -40; 15) = 15$$

Делаем вывод о том, что следует производить куртки.

Согласно критерию Сэвиджа, суть которого заключается в выборе тактики, не допускающей высоких потерь, составим матрицу рисков, элементы которой находим по формуле

$$r_{ij} = \max_i a_{ij} - a_{ij};$$

$$R = \begin{pmatrix} 60 & 70 & 15 & 35 \\ 0 & 60 & 20 & 25 \\ 90 & 0 & 0 & 30 \\ 30 & 125 & 20 & 0 \end{pmatrix}$$

Оптимальную стратегию определим выражением

$$\min_i(\max_j r_{ij}) \Rightarrow \min(70; 60; 90; 125) = 60$$

Используя критерий Сэвиджа, делаем вывод о том, что нужно производить куртки. Воспользуемся критерием Гурвица, составив оптимальную стратегию по формуле

$$\max_i(\alpha \min_j a_{ij} + (1-\alpha) \max_j a_{ij}),$$

где α - степень оптимума и изменяется в диапазоне $[0; 1]$, возьмем $\alpha = 1/2$,

$$\max_i(1/2 \min_j a_{ij} + (1-\alpha) \max_j a_{ij}) \Rightarrow \max(30; 65,5; 55; 25) = 62,5$$

То есть необходимо производить куртки.

Если принять состояния природы равновероятными ($p_1=p_2=p_3=p_4=0.25$), то для выбора нужной стратегии нужно найти математическое ожидание выигрыша. Критерий имеет один недостаток: не всегда можно точно определить вероятность того или иного события со стороны природы.

$$M1 = (-10) \cdot 0.25 + 80 \cdot 0.25 + 40 \cdot 0.25 + (-20) \cdot 0.25 = 90/4$$

$$M2 = 50 \cdot 0.25 + 90 \cdot 0.25 + 35 \cdot 0.25 + 0 \cdot 0.25 = 175/4$$

$$M3 = (-40) \cdot 0.25 + 150 \cdot 0.25 + 55 \cdot 0.25 + (-15) \cdot 0.25 = 150/4$$

$$M4 = 20 \cdot 0.25 + 25 \cdot 0.25 + 35 \cdot 0.25 + 15 \cdot 0.25 = 95/4$$

Обратим внимание, что максимальное значение имеет M2, следовательно следует производить куртки.

Вывод: Проанализировав решение, следует что оптимальной стратегией будет A2 (производство курток).

Разница между двумя вариантами будет заключаться только в условии задачи, кратко рассмотрим 2 вариант. Чтобы убедиться в том, что теории игр можно применить к реальным ситуациям обратимся к следующему примеру:

Одной стороной игры, за которую мы будем принимать решения, будет компания Samsung со своим знаменитым продуктом - Samsung Galaxy Note. Второй стороной, играющей роль природы, будет компания Apple со своей знаменитостью - iPhone X.

Когда наступает момент выпуска нового гаджета, перед игроком встает вопрос: когда выпускать продукт? У нас есть три варианта: до конкурента (A1), вместе с ним (A2) или после (A3). Конечно, до выхода нового iPhone мы не узнаем, будет он намного лучше нашего (B1), таким же (B2) или уступающим в качестве (B3). Посчитав прибыль во всех случаях, в итоге получим матрицу:

	B1	B2	B3
A1	6	6	7
A2	4	5	6
A3	3	5	8

Платежная матрица задачи примет вид:

$$A = \begin{pmatrix} 6 & 9 & 4 \\ 10 & 6 & 2 \\ 1 & 2 & 8 \end{pmatrix}$$

Проанализируем ее с помощью названных ранее критериев:

Критерий Вальда, тогда для A1 минимальной прибылью 6 будут действия внешних факторов B1 и B2 для A2 минимальная прибыль 4 после действия B1 для A3 минимальная прибыль 3 после действия B1. Получаем, что максимум прибыли мы получим при варианте A1

С помощью критерия Сэвиджа получаем для A1 максимальной прибылью (7) будет вариант B3 для A2 максимальная прибыль 6 после действия варианта B3 для A3 максимальная прибыль 8 при варианте B3. В итоге получаем, что минимум прибыли нам даст вариант A2

Согласно критерия Гурвица (примем $A=0,3$)

для A1 прибыль равна $0,3*7 + 0,7*6 = 6,3$;

для A2 прибыль равна $0,3*6 + 0,7*4 = 4,6$;

для A3 прибыль равна $0,3*8 + 0,7*3 = 6,1$.

Из полученных ответов максимальную прибыль приносит действие A1

Обратимся к критерию Байеса, если примем вероятность наступления каждого из событий природы равной 0,3, то получим

для A1 $6*0,3 + 6*0,3 + 7*0,3 = 5,7$;

для A2 $4*0,3 + 5*0,3 + 6*0,3 = 4,5$;

для A3 $3*0,3 + 5*0,3 + 8*0,3 = 4,8$.

Как мы видим из решения, максимальную прибыль принесет вариант A1

Вывод: самым выгодным вариантом для 1 игрока будет вариант A1 (выпускать товар вместе со своим конкурентом).

1. Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Мировая экономика" / под ред. С.И. Макарова. Москва, 2007.

2. Экономико-математические методы и модели : задачник (учебно-практическое пособие / С.И. Макаров [и др.] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 11-1. С. 124-125.

3. Уфимцева Л.И., Севастьянова С.А., Курганова М.В. Оптимизация выпуска продукции предприятиями в условиях неопределенности // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара, 2013. Вып. 1. С. 166-170.

4. Курганова М.В. Математическая модель организации расходов на построение телекоммуникационной сети // Вестник Самарской государственной экономической академии. 2006. № 5. С. 314-318.

DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGY IN RISK CONDITIONS

© 2018 Kurganova Maria Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

© 2018 Gasilina Olga Mishylovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: kurganovamv@bk.ru, olyagasilina@mail.ru

Keywords: game theory, strategy, risk conditions.

The methods of choosing the strategy of the players' behavior in the economic situation, due to various factors and conditions, are considered. Different selection criteria are presented.

УДК 330.43

Код РИНЦ 06.00.00

МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2018 Кучко Анна Юрьевна

студент

© 2018 Трубецкая Ольга Вениаминовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: anna.kuchko@yandex.ru, olgatrub@gmail.com

Ключевые слова: экономическая политика, эффект мультипликатора, мультипликатор автономных расходов.

В работе представлены теоретические положения теории мультипликатора, произведен расчет краткосрочных и долгосрочных мультипликаторов автономных расходов, и на их основе дана оценка современной экономической политики в России. На данном этапе экономического развития оценка мультипликативных экономических эффектов является особенно актуальной, поскольку перед Правительством Российской Федерации встал вопрос о необходимости направления капиталовложений в ту или иную сферу производства, а также проблема поиска источников пополнения государственного бюджета, выбор путей дальнейшего развития фискальной политики.

На современном этапе экономического развития все больше внимания уделяется детальному изучению экономико-политических процессов. В связи с этим чаще для оценки экономических эффектов от принятия тех или иных крупномасштабных инвестиционных проектов применяется коэффициент мультипликации. Механизм мультипликатора основывается на эф-

факте обратной связи и приводит к многократному преумножению или же уменьшению показателей эффективности. В связи с этим стоит отметить, что действие эффекта мультипликатора-акселератора является дестабилизирующим фактором и осложняет процесс экономического регулирования государством. С другой стороны, правильно оцененное значение мультипликатора (с учетом всех осложняющих факторов) способствует проведению наиболее эффективной государственной политики и значительному росту как отдельных отраслей, так и всей экономической системы.

В ходе исследования нами была проведена оценка значения мультипликатора автономных расходов в российской экономической системе период 2011 - 2016 гг., с использованием ряда последовательно усложняющихся моделей. За основу взято уравнение парной регрессии¹.

Первым этапом является расчет предельной склонности к потреблению (mpc). Для этого применим модель вида:

$$C_t = C_{at} + mpc \cdot Y_t \quad (1)$$

где C_t - объем потребительских расходов в текущем периоде времени (t); Y_t - объем валового национального дохода (ВНД) в текущем периоде времени; C_{at} - объем автономного потребления (не зависит от объема ВНД) в текущем периоде времени; mpc - предельная склонность к потреблению.

Для оценки величины мультипликатора по приведенной модели, были использованы квартальные статистические данные². Поскольку фактические данные по объемам валового национального дохода в поквартальной разбивке отсутствуют, была проведена их оценка в соответствии с существующими пропорциями между объемами ВВП и ВНД.

Для обеспечения сопоставимости данных, произведена их дефляция и приведение к постоянным ценам 2011 года.

Динамика дефлированных данных представлена на рисунке.

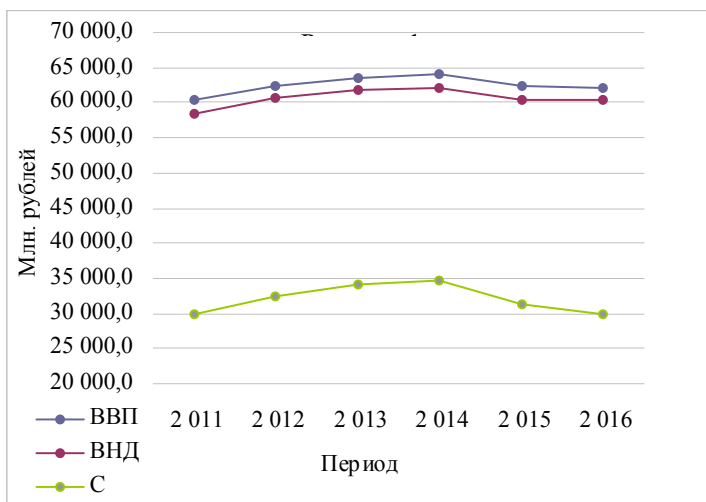


Рис.

Его анализ показывает, что проведенные расчеты по обеспечению сопоставимости данных не решили полностью проблему неоднородности, поскольку в наборе данных существуют две разные тенденции. Причиной этого являются посткризисное состояние экономики и санкции 2014 года. Для адекватного анализа модели, основанной на однородных данных, проведем построение двух уравнений регрессии (кусочно-линейной модели) расходов для анализируемого периода времени:

$$CI\ 2011 - IV\ 2013 = 387,2694796 + 0,506849507 \cdot Y \quad (2)$$

$$CI\ 2014 - IV\ 2016 = 1808,081089 + 0,405574491 \cdot Y \quad (3)$$

На основе полученных уравнений мы можем сделать вывод, что значение мультипликатора в анализируемые периоды принимало следующие значения:

$$0,506849507 - \text{для I квартала 2011 г. - IV квартала 2013 г.};$$

$$0,405574491 - \text{для I квартал 2014 г. - IV квартал 2016 г.}$$

Выведенные значения предельной склонности к потреблению могут быть применены для оценки размеров мультипликатора потребительских расходов по формуле:

$$M_C = \frac{1}{1 - mpc} \quad (4)$$

Его значения соответственно равны:

$$2,027778567 - \text{для I квартала 2011 г. - IV квартала 2013 г.};$$

$$1,6822965786 - \text{для I квартал 2014 г. - IV квартал 2016 г.}$$

Проведенные расчеты показывают, что значение мультипликатора автономных расходов в открытой экономике России для рассматриваемых периодов не превышало двойку. В посткризисной экономике I квартала 2011 г. - IV квартала 2013 г. значение мультипликатора автономных расходов было значительно меньше единицы и составляло 0,8521255921. После введения санкций в 2014 году, импортозависимость российской экономики значительно снизилась, хотя и осталась на достаточно высоком уровне. Импортозависимость вообще приводит к тому, что в большинстве случаев, мультипликативная цепочка, инициированная на территории России, под действием импорта продолжается за границей. Сырьевая ориентация российской экономики снижает возможность возврата цепочки мультипликативного эффекта.

Отметим, что проведенный анализ необходимо дополнить оценкой влияния ряда других факторов (предельной нормой налоговых отчислений, предельной склонностью к импорту) и механизма акселератора автономных расходов. Для оценки величины акселератора была использована методика, аналогичная представленной выше:

$$II\ 2011 - IV\ 2013 = -10593,86364 + 0,898867603 \cdot Y \quad (17)$$

$$II\ 2014 - IV\ 2016 = -11833,10324 + 0,994834592 \cdot Y \quad (18)$$

Модель статистически значима.

Расчеты позволили определить следующие значения акселератора автономных расходов для российской экономики:

$$0,898867603 - \text{для периода I квартал 2011 г. - IV квартал 2013 г.};$$

$$0,994834592 - \text{для периода I квартал 2014 г. - IV квартал 2016 г.}$$

Проведя корректировку выведенных выше значений мультипликатора автономных расходов на величину их взаимодействия с механизмом акселератора получим следующие данные:

3,6407546778 - для периода I квартал 2011 г. - IV квартал 2013 г.;
27,6312156696 - для периода I квартал 2014 г. - IV квартал 2016 г.

Из приведенного анализа можно сделать вывод, что взаимодействие с величиной акселератора автономных расходов значительно увеличивает величину мультипликатора автономных расходов. Притом видно, что с введением санкций и развитием программы импортозамещения, значительная часть мультипликационной цепочки переместилась в российскую экономику, вызывая действие механизма акселератора именно в отечественной экономике

Одной из проблемой является сырьевая ориентация российской экономики. Это порождает не только импортозависимость, но и односторонность инвестиционных вливаний государства на экономику. Нефтегазовый комплекс играет важную роль как в экономическом развитии страны, так и на мировом рынке энергетических ресурсов. Быстрый рост добычи нефти и газа и их крупномасштабный экспорт длительное время фактически обеспечивал функционирование и развитие менее прибыльных секторов российской экономики. Являясь источником пополнения резервного фонда, результаты деятельности нефтегазового комплекса в настоящее время играют ключевую роль в преодолении кризисных явлений. Многими исследователями отмечается, что нефтегазовый комплекс России порождает один из максимальных инвестиционных мультипликаторов, создавая тем самым высокий спрос на продукцию сопряженных с ним отраслей. Степень развития сопряженных отраслей характеризуется показателем мультипликации. В развитых странах величина мультипликатора составляет: в Норвегии - 1,6-1,7, США - 2,1, Австралии - 1,8-2,4³. В России "нефтегазовый" мультипликатор равен 1,9, что соответствует уровню развитых стран, добывающих нефть. Основным эффектом от развития нефтегазового комплекса приходится на регионы, промышленность которых в большей степени представлена добывающими, обрабатывающими, машиностроительными предприятиями, а также на электроэнергетическую и строительную индустрии. Косвенный же эффект проявляется в виде роста налогооблагаемой базы, создания новых рабочих мест, увеличения платежеспособного спроса населения и т. д. Кроме того, нефтегазовый сектор выступает в качестве одного из главных заказчиков высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

В исследовании Банка России⁴ были проанализированы функции импульсных откликов, показавшие, что в ответ на шок государственных доходов реакция ВВП последовательно растет и достигает пика через восемь кварталов после шока, а в случае шока государственных расходов - в следующем квартале после шока, что соответствует результатам ряда других работ, показывающих, что ВВП быстрее реагирует на изменение объемов государственных трансфертов и потребления, которые занимают основную часть бюджетных расходов, по сравнению с изменением налоговой нагрузки. Были также получены фискальные мультипликаторы, равные - 0,75 и 0,28 соответственно для совокупных государственных доходов и расходов. Предполагается, что подобное соотношение значений мультипликаторов государственных доходов и расходов является результатом относительно низкой эффективности использования бюджетных средств России. Полученные в ходе данного исследования результаты согласуются с оценками фискальных мультипликаторов для стран с переходной экономикой⁵. Кроме того, проведенный нами ранее регрессионный анализ показал, что связь, существующая между объемом ВВП и размером государственных расходов, является статистически незначимой. По нашему мнению,

это подтверждает тезис о неэффективности фискальной политики государства в предыдущие периоды.

В последние годы в российской экономике образовался значительный бюджетный дефицит вследствие ослабления бюджетной политики. В соответствии с проектом Основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации на 2018-2020 годы российское правительство намерено за 2017-2020 годы снизить дефицит бюджетной системы на 3 процентных пункта ВВП. Предполагается, что подобный результат будет достигнут без повышения налоговой нагрузки на экономику, а за счет снижения расходов бюджетной системы относительно ВВП. Данный подход к решению проблемы наполнения бюджета согласуется с положением о том, снижение бюджетных расходов оказывает значительно меньшее негативное влияние на рост ВВП по сравнению с аналогичным по величине повышением налоговой нагрузки. В соответствии с экспертными оценками негативное влияние бюджетной консолидации на рост ВВП будет несущественным и может быть компенсирован значительным косвенным эффектом повышения уверенности экономических субъектов в бюджетной стабильности.

¹ Еремин В.В. Оценка величины мультипликатора автономных расходов в российской экономике на основе регрессионной модели // Наукоедение. 2015. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/94EVN515.pdf>. С. 1-16.

² URL: <http://www.gks.ru>.

³ Прыткова О.Н. Модель мультипликатора и акселератора в современной экономике России. URL: <http://docplayer.ru/51834047-Odel-of-the-multiplier-and-accelerator-in-the-modern-economy-of-russia.html>.

⁴ Власов. С., Дерюгина Е. Фискальные мультипликаторы в России. Серия докладов об экономических исследованиях / Центральный банк РФ. 2018. 19 с. URL: <https://www.cbr.ru/Content/Document/File/33264/wp28.pdf>.

⁵ Aart Kraay, Luis Servén, Fiscal Policy as a Tool for Stabilization in Developing Countries. The World Bank, 2013. 13 p. URL: http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1352909193861/8936935-1356011448215/8986901-1380568255405/WDR14_bn_Fiscal_Policy_Kraay.pdf.

MULTIPLIER EFFECTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

© 2018 Kuchko Anna Yurievna

Student

© 2018 Trubetskaya Olga Veniaminovna

Ph.D. Of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: anna.kuchko@yandex.ru, olgatrub@gmail.com

Keywords: economic policy, multiplier effect, multiplier of autonomous expenditure.

In this article the theoretical positions of the multiplier theory, as well as the calculation of short-term and long-term multipliers of autonomous expenditures are presented. On its basis the estimation of modern economic policy in Russia is given. At this stage of economic development, the assessment of multiplicative economic effects is particularly relevant, since the government of the Russian Federation has to decide which direction of investment to choose, as well as the need to solve problem of finding sources of state budget replenishment, and to choose the ways of further development of fiscal policy.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

© 2018 Ламанова Алина Сергеевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alina_noyabrsk@mail.ru

Ключевые слова: интеллектуальная миграция, циркуляция умов, миграционная политика, факторы интеллектуальной миграции.

Статья посвящена статистическому анализу интеллектуальной миграции в России. Автор рассматривает интеллектуальную миграцию как объект статистического исследования, разрабатывает систему показателей для ее изучения, а также проводит структурно-динамический и факторный анализы интеллектуальной миграции.

Интеллектуальная миграция в современных условиях развития общества приобретает особое значение. Развитие рынка труда, востребованность интеллектуального капитала характеризуют интеллектуальную миграцию как объективный процесс развития страны. Несмотря на это, данное явление не получило достаточного развития в его теоретическом и практическом осмыслении. Продолжительное время большинство научных исследований были направлены на анализ миграции трудовых ресурсов низкой и средней квалификационных групп, что, в свою очередь, обусловило появление новых проблем, связанных, в том числе, с последствиями интеллектуальной миграции.

В современном мире капитал интеллектуальных кадров составляет основу экономического, политического, социального, научного богатства страны. По этой причине наращивание данного капитала, привлечение его извне является приоритетным направлением в развитии любой страны. Интеграция интеллектуальных ресурсов требует больших не только финансовых, но и временных, кадровых затрат в отрасли науки, культуры, образования, поэтому на первый план выходят процессы миграции, позволяющие получать, сохранять и приумножать высокоинтеллектуальный базис страны¹.

Мирополитические аспекты интеллектуальной миграции целенаправленно стали изучаться в 90-е годы XX века в связи с тезисом о секьюритизации ее глобальных и региональных последствий, а также осмыслением причин технологического рывка, позволившего США занять лидирующие позиции на международной арене².

На сегодняшний день не существует единого подхода к определению понятия "интеллектуальная миграция". В узком смысле оно включает только миграцию ученых и

* Научный руководитель - **Баканач Ольга Вячеславовна**, кандидат экономических наук, доцент.

исследователей, обладателей научных степеней. В широком понимании подразумеваются миграционные потоки образованных и квалифицированных кадров вообще, включая студенческую миграцию, которая набирает обороты в России и в мире в последние десятилетия³.

Основой международной интеллектуальной миграции является перемещение индивидов с целью поиска нового места реализации своего интеллектуального потенциала, включающего в себя профессиональную подготовку, уровень квалификации, образования и физиологических особенностей, то есть накопленного личного интеллектуального капитала⁴. В связи с этим, интеллектуальная миграция характеризует главным образом процессы перемещения ученых и квалифицированных кадров для работы за пределами своей страны.

Длительное время процесс интеллектуальной миграции рассматривался лишь со стороны "утечки умов", однако такой подход не отражает полноту исследуемого явления. В связи с этим более актуальным является рассмотрение интеллектуальной миграции с точки зрения "циркуляции умов", что предполагает изучение двусторонних миграционных потоков⁵.

Основными источниками статистической информации о миграции являются перепись населения, текущий учет и ведомственная статистика, однако ни один из них не содержит достаточных сведений об интеллектуальной миграции. Так же не существует и единой системы показателей для изучения данного явления. В связи с этим для анализа интеллектуальной миграции была разработана система показателей, включающая абсолютные, относительные показатели и показатели структуры.

Таблица 1

Абсолютные показатели интеллектуальной миграции

Наименование показателей	Методика расчета показателей
Количество прибывших интеллектуальных мигрантов	Число мигрантов с высшим образованием, прибывших в данный регион или страну на постоянное место жительства (зарегистрировавшихся по месту проживания) за определенный период времени
Количество выбывших интеллектуальных мигрантов	Число мигрантов с высшим образованием, выбывших из данного региона или страны на постоянное место жительства (снявшихся с учета по месту жительства) за определенный период времени
Чистая интеллектуальная миграция (нетто-миграция или миграционный прирост/убыль)	Рассчитывается как разница между количеством прибывших и выбывших мигрантов с высшим образованием за период времени для страны, региона, города, района. Формула для расчета: $МП (МУ) = П - В$. Если показатель положительный используется термин "миграционный прирост", если отрицателен - "миграционная убыль"
Валовая интеллектуальная миграция (брутто-миграция или миграционный оборот)	Рассчитывается как сумма прибывших и выбывших мигрантов с высшим образованием. Формула для расчета: $ВМ (МО) = П + В$

Относительные показатели интеллектуальной миграции

Наименование показателей	Методика расчета показателей
Коэффициент интенсивности по прибытию	Рассчитывается путем деления количества прибывших мигрантов с высшим образованием в регион (страну) за год на среднегодовую численность постоянного населения и умножается на 10 тыс. (или 1 тыс.). Формула для расчета: $K = П / Чн \times 10.000$ (или на 1.000)
Коэффициент интенсивности по выбытию	Рассчитывается путем деления количества выбывших мигрантов с высшим образованием в регион (страну) за год на среднегодовую численность постоянного населения и умножается на 10 тыс. (или 1 тыс.). Формула для расчета: $K = В / Чн \times 10.000$ (или на 1.000)
Коэффициент миграционного прироста	Рассчитывается путем деления абсолютного показателя миграционного прироста лиц с высшим образованием в регионе (стране) за год на среднегодовую численность постоянного населения и умножается на 10 тыс. (или 1 тыс.). Формула для расчета: $K = МП / Чн \times 10.000$ (или 1.000)
Коэффициент интенсивности миграционного оборота	Рассчитывается путем деления абсолютного показателя валового миграционного оборота лиц с высшим образованием в регионе (стране) за год на среднегодовую численность постоянного населения и умножается на 10 тыс. (или 1 тыс.). Формула для расчета: $K = МО / Чн \times 10.000$ (или 1.000)

Показатели структуры интеллектуальных миграционных потоков

Наименование показателей	Методика расчета показателей
Территориальная структура потока прибывших или выбывших интеллектуальных мигрантов, а также миграционного прироста	Определяется как отношение абсолютной численности прибывших\выбывших лиц с высшим образованием или миграционного прироста из каждой страны или региона к общей численности прибывших\выбывших лиц с высшим образованием или миграционного прироста, умноженное на 100%
Образовательная структура потока прибывших интеллектуальных мигрантов, выбывших мигрантов и миграционного прироста	Определяется как отношение абсолютной численности прибывших\выбывших лиц с высшим образованием и миграционного прироста по каждой образовательной группе (имеющие ученую степень доктора наук или кандидата наук) к общей численности прибывших\выбывших лиц с высшим образованием и миграционного прироста, умноженное на 100%

На интеллектуальную миграцию оказывают влияние следующие группы факторов: политические, экономические, социальные, демографические, экологические, культурно-исторические и инфраструктурно-географические (см. рисунок).

Проведенный в исследовании структурно-динамический анализ показал, что интеллектуальная миграция в России с каждым годом становится активнее.

В 2016 году доля прибывших интеллектуальных мигрантов составила 19,8%, выбывших - 14,9%, доля миграционного прироста за счет интеллектуальной миграции равна 26%, а в общем миграционном обороте интеллектуальная миграция заняла 18%.

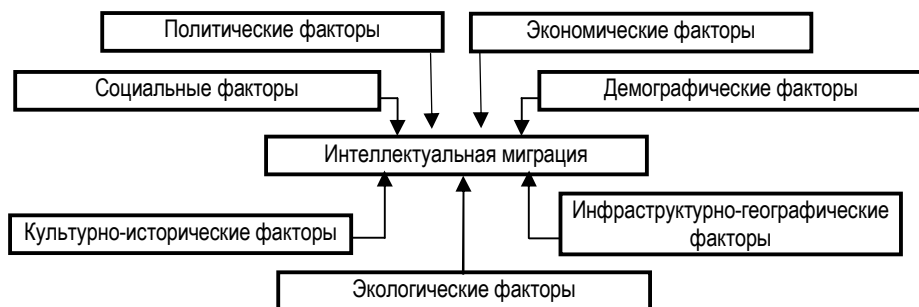


Рис. Система факторов, влияющих на интеллектуальную миграцию

На протяжении с 2008 по 2016 год в России наблюдается прирост интеллектуальной миграции, миграционные потоки за данный период увеличились, однако темпы роста выбытия мигрантов превышают темпы роста их прибытия.

Интеллектуальная миграция в России имеет ярко выраженный территориальный характер: среди прибывших и выбывших интеллектуальных мигрантов 90% приходится со странами СНГ, что обусловлено культурно-историческими факторами. В 2016 году весь прирост интеллектуальных мигрантов был обеспечен за счет стран СНГ, в то время как с остальными странами наблюдается убыль интеллектуальных мигрантов.

Среди прибывших и выбывших лиц с высшим образованием доля докторов и кандидатов наук крайне мала. В 2016 году в миграционном обороте интеллектуальной миграции доли кандидатов и докторов наук составили 0,7% и 0,5% соответственно.

Качественная характеристика интеллектуальной миграции зависит от ее территориальной направленности: эмиграция и иммиграция лиц, обладающих научной степенью, активнее происходит с другими странами, чем со странами СНГ, в то время как общие потоки интеллектуальной миграции имеют диаметрально противоположное распределение.

На основе проведенного факторного анализа, с использованием метода главных компонент было выявлено, что на прибытие интеллектуальных мигрантов оказывают влияние уровень жизни населения и состояние социальной сферы общества принимающей страны:

- с повышением уровня жизни населения на 1 условную единицу коэффициент интенсивности по прибытию интеллектуальных мигрантов в среднем увеличивается на 1,65%;
- при улучшении социальной сферы жизни общества - на 1,43%.

Таким образом, интеллектуальная миграция выступает важным фактором развития экономики страны, обеспечения ее безопасности и улучшения благосостояния населения.

Для реализации положительного потенциала, заложенного в миграционных процессах, со стороны государства должны быть предприняты мощные усилия: увеличение финансирования, организация совместных проектов с западными центрами, разработка устойчивой системы сохранения, подготовки и сопровождения кадров, создание широкого поля для инновационной деятельности в фундаментальных исследованиях.

Большое значение также имеет сотрудничество научных институтов с экономическими агентами, которые действуют в различных отраслях национальной экономики.

Сохранение интеллектуального потенциала России и дальнейшее развитие отечественной науки - важная и актуальная задача, от решения которой во многом зависит не только состояние экономики и уровень жизни россиян, но и независимость страны.

¹ Интеллектуальная миграция в современном мире : учеб. пособие / под ред. М.М. Лебедевой ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. Москва : МГИМО-Университет, 2014. 253 с.

² Бондарь М. Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний // Economics and Management. 2013. № 2. С. 65.

³ Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом РФ 13.06.2012).

⁴ Кульмухаметов Э.В. Миграция и ее влияние на обеспечение социально-экономической безопасности государства // Экономические науки. 2010. № 11 (72). С. 23-27.

⁵ Латова Н.В. "Утечка умов" в системе институтов воспроизводства человеческого капитала в современной России // Журнал институциональных исследований. 2011. Т. 3, № 3.

STATISTICAL STUDY INTELLECTUAL MIGRATION IN RUSSIA

© 2018 Lamanova Alina Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: alina_noyabrsk@mail.ru

Keywords: intellectual migration, circulation of minds, migration policy, factors of intellectual migration.

The article is devoted to the statistical analysis of intellectual migration in Russia. The authors consider intellectual migration as an object of statistical research, develop a system of indicators for its study, as well as perform structural-dynamic and factor analysis of intellectual migration.

УДК 352.071

Код РИНЦ 06.00.00

ФИНАНСОВАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ В СОВРЕМЕННОМ БЮДЖЕТНОМ УСТРОЙСТВЕ РОССИИ

© 2018 Левицкая Наталья Львовна

кандидат экономических наук

Брянский государственный технический университет

E-mail: nata_levi@inbox.ru

Ключевые слова: местное самоуправление, городской округ, финансовые ресурсы, доходы бюджета, самостоятельность муниципалитетов в решении вопросов местного значения.

В статье обозначены особенности формирования финансовых ресурсов муниципалитетов. Автор анализирует бюджетные показатели по доходам и дает оценку реализации на практике провозглашенного принципа самостоятельности органов местного самоуправления, иллюстрируя выводы на примере городских округов, являющихся административными центрами регионов Центрального федерального округа.

Федеративное устройство России определяет наличие местного самоуправления как полноправного, хоть и "низового", уровня власти и управления в стране. Одним из основополагающих признаков местного самоуправления является самостоятельное существование, т.е. его организационная и экономическая обособленность в системе управления государством, отсутствие иерархических связей с какими-либо структурами, гарантия от любого вмешательства извне, а также возможность самостоятельного и под свою ответственность решения вопросов местного значения в пределах полномочий, предоставленных органами государственной власти, исходя из интересов населения, с учетом сложившихся исторических и других местных традиций.

Модель автономного местного самоуправления предопределяет специфический статус муниципалитетов в России. Подобно государственным властным структурам, они регулируют хозяйственные отношения на подведомственной территории и одновременно, обеспечивая свою легитимность, выступают в роли полноценного субъекта этих отношений, самостоятельно расширяя свой экономический потенциал, а именно, оптимизируя структуру муниципальной собственности, укрепляя местный бюджет и т.п.

Процесс формирования муниципальных финансовых ресурсов подчинен общей задаче обеспечения комплексного и устойчивого социально-экономического развития муниципального образования, реализации собственных полномочий органа местного самоуправления и возложенных на него государственных полномочий. В последние годы бюджетно-налоговые правила функционирования муниципалитетов несколько стабилизировались, обозначив тенденции формирования финансового потенциала городских округов как важного фактора регионального развития.

Однако концентрация налоговых доходов на федеральном и региональном уровнях, значительный объем финансовой помощи в структуре доходов местных бюджетов предreshает зависимость органов местного самоуправления от субъектов федерации, самостоятельность муниципальной бюджетной системы ограничивается. Поэтой причине вопрос финансового обеспечения деятельности органов местного самоуправления является одним из самых острых для всех типов муниципальных образований.

Городские округа в муниципальной финансовой системе занимают особое место. В отличие от муниципальных образований неурбанизированного типа, это крупные муниципальные образования, где проживает около $\frac{3}{4}$ всего населения Российской Федерации. Пятая часть муниципальных образований государства, имеющих статус городского округа, сосредоточена в Центральном федеральном округе (ЦФО). Несмотря на то, что ЦФО занимает лишь 4% территории России, объем его валового регионального продукта составляет 35% в совокупном показателе по стране, его мощный экономический потенциал сравним с Ханты-Мансийским автономным округом, располагающим огромной природно-ресурсной базой¹. Лидирует ЦФО среди федеральных округов и по показателям уровня доходов местных бюджетов и городских округов в частности.

Критерии отнесения населенных пунктов к городским или сельским устанавливаются исходя из многопараметровой оценки, главными показателями которой являются численность населения и структура его занятости, уровень промышленной и социально-культурной инфраструктуры, перспектива дальнейшего экономического развития. Границей, отделяющей города от других населенных пунктов, является показатель численно-

сти населения более 12 тыс. человек, из которых рабочие, служащие и члены их семей составляют не менее 85%, при этом населенный пункт должен быть промышленным и культурным центром.

Вместе с тем, городским округом является городское поселение при наличии сложившейся социальной, транспортной и иной инфраструктуры, необходимой для самостоятельного решения органами местного самоуправления установленных для городского округа вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, каковым может быть и город, и поселок². Воспользовавшись критерием численности населения, установленным Градостроительным кодексом РФ 1998 года, в структуре городских округов ЦФО (кроме Московской области), можно выделить крупные, большие и средние города³. В группе крупных городов целесообразно выделить городские округа численностью населения от 250 тыс. до 500 тыс. человек, группировку малых городов провести следующим образом: от 12 тыс. до 50 тыс. человек, от 5 тыс. до 12 тыс. человек, до 5 тыс. человек.

Таблица 1

Структура городских округов ЦФО по численности населения (кроме Московской области)*

Показатели	Крупные города		Большие города от 100 до 250 тыс. человек	Средние города от 50 до 100 тыс. человек	Малые города		
	от 500 до 1000 тыс. человек	от 250 до 500 тыс. человек			от 12 до 50 тыс. человек	от 5 до 12 тыс. человек	до 5 тыс. человек
Количество городских округов	4	12	7	12	30	1	1
В том числе центров субъектов Федерации	4	12	-	-	-	-	-

* По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.qks.ru>.

Как видно из данных табл. 1, из 67 городских округов ЦФО большую часть (66% или 44 города) составляют малые и средние города, причем из 32 малых городов в двух городских округах, являющихся закрытыми автономно-территориальными округами (ЗАТО) численность населения не превышает 12 тыс. человек. В ЦФО все центры субъектов федерации являются крупными городами, большинство из них относится к категории с численностью проживающего населения от 250 тыс. до 500 тыс. человек⁴. Они выделяются особой группой муниципалитетов среди городских округов.

Рассмотрим динамику формирования финансовых ресурсов крупных городов ЦФО - административных центров субъектов федерации, традиционно воспринимаемых как наиболее стабильный тип муниципальных образований, имеющих в распоряжении наиболее устойчивый уровень местных бюджетов.

**Динамика доходов бюджетов административных центров субъектов федерации ЦФО
за 2014-2016 гг., млн руб.***

Город	Общая сумма доходов бюджета			Прирост за период (+; -)	Темп роста за период, %
	2014 год	2015 год	2016 год		
Воронеж	16 319,2	15 757,0	18 037,8	+ 1 718,6	110,5
Ярославль	16 226,7	15 708,5	17 072,6	+ 845,9	105,2
Тула	10 675,4	11 177,3	12 310,1	+ 1 634,7	115,3
Калуга	8657,1	8605,3	10 875,0	+ 2217,9	125,6
Липецк	8639,8	9068,4	10 293,1	+ 1653,3	119,1
Рязань	8531,5	8113,2	9294,0	+ 762,5	108,9
Белгород	7512,4	8887,2	9073,6	+1561,2	120,8
Средний уровень	8040,3	8131,2	9027,9	+ 987,6	112,3
Брянск	5723,4	6372,1	7701,7	+ 1978,3	134,6
Тамбов	5133,2	5237,6	7678,7	+ 2545,5	149,6
Курск	6689,7	6458,8	6940,8	+ 251,1	103,8
Тверь	7280,6	7154,1	6850,7	- 429,9	94,1
Владимир	6113,6	5506,4	6636,5	+ 522,9	108,6
Орел	5494,7	5767,3	5789,4	+ 294,7	105,4
Иваново	6173,7	5926,1	5578,0	- 595,7	90,4
Смоленск	4893,3	5015,7	5558,9	+ 665,6	113,6
Кострома	4581,1	4344,9	4755,8	+ 174,7	103,8

* Сведения об исполнении бюджетов муниципальных образований.

Как показывают данные табл. 2, бюджетный показатель общей суммы доходов практически по всем городским округам, являющимися "столицами" регионов ЦФО, из года в год демонстрирует прирост. Усредненный показатель темпа роста бюджетных доходов в целом за период 2014-2016 годов составил 112,3%. Поступления доходов по всем городам - центрам субъектов РФ за тот же период в среднем приросли на 987,6 млн. рублей.

Вместе с тем, отметим существенную разницу в абсолютных показателях объемов доходов бюджетов. Так, в 2016 году объем доходов бюджета города Воронежа составляет более 18 млрд. рублей, а города Костромы - 4,7 млрд. рублей. При этом средний уровень доходов бюджетов центров регионов ЦФО в течение всего периода возрос с 8 млрд. рублей до 9 млрд. рублей. В числе лидеров по уровню доходов бюджета (от 12 до 18 млрд. рублей) - традиционно города Воронеж, Ярославль и Тула. Чуть выше среднего значения (9-10 млрд. рублей) уровень доходов бюджетов таких региональных центров, как Калуга, Липецк, Рязань, Белгород. Существенно ниже среднего значения (от 6,6 до 7,7 млрд. рублей) уровень поступления доходов в бюджеты городов Брянска, Тамбова, Курска, Твери и Владимира. В числе явных аутсайдеров города Орел, Иваново, Смоленск и Кострома, в бюджетах которых доходы составляют 4,8-5,8 млрд. рублей.

На общий объем доходов бюджетов муниципальных образований влияет множество факторов: состояние экономики региона в целом и формирование налоговой базы города, численность и занятость населения, наличие на территории города и функционирование крупных предприятий, постановка работы с задолженностью в бюджет пла-

тельщиков налогов и других обязательных платежей, проведение политики в области неналоговых платежей, организация межбюджетных отношений с региональной властью, обьем выполняемых расходных полномочий.

При недостаточном объеме финансовых ресурсов в распоряжении органа местного самоуправления становится крайне сложным, а иногда и практически невозможным, решение вопросов и проблем, отнесенных к компетенции муниципалитетов. В связи с этим самостоятельность органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения и выполнению делегированных государственных полномочий непосредственно связана с формированием бюджета муниципального образования.

Главнейшую роль при этом играет государственное регулирование наполнения местных бюджетов, осуществляемое региональной властью. На практике это регулирование сводится к предоставлению муниципальным образованиям дополнительных сверх утвержденных Бюджетным кодексом РФ нормативов отчислений от региональных долей федеральных налогов и от региональных налогов, а также к выделению межбюджетных трансферов в виде дотаций, субсидий и субвенций.

Проанализировав соотношение доходов административных центров регионов ЦФО, закрепленных федеральным законодательством (собственных налоговых и неналоговых доходов) и доходов, дополнительно предоставленных субъектами РФ (финансовой помощи из регионального бюджета), представленное в диаграмме на рис. 1, можно сделать следующие выводы.

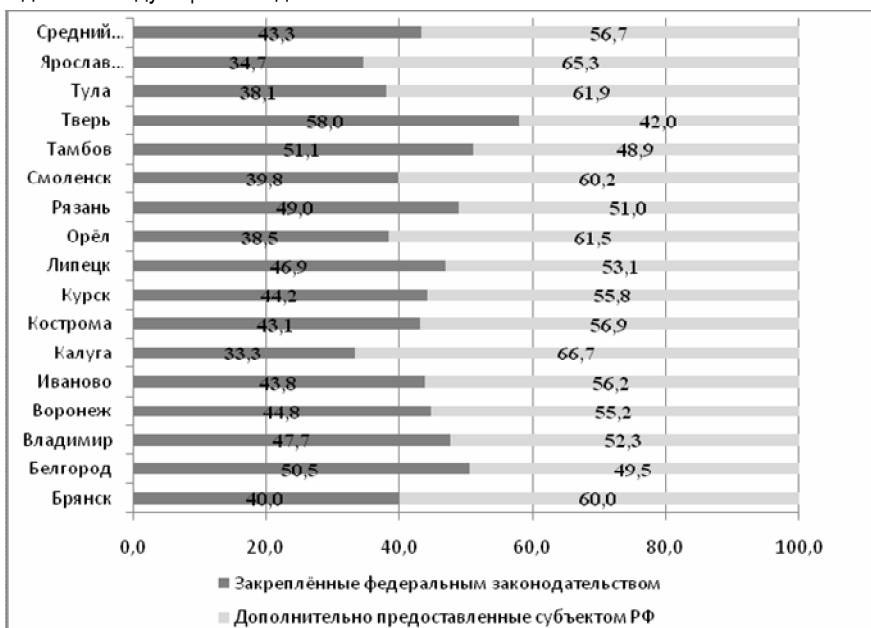


Рис. 1. Соотношение доходов административных центров регионов ЦФО, закрепленных федеральным законодательством и дополнительно предоставленных субъектами РФ, %*

* Сведения об исполнении бюджетов муниципальных образований.

Среднее соотношение собственных налоговых и неналоговых доходов и финансовой помощи из регионального бюджета в бюджетах административных центров регионов ЦФО составляет: 43,3% и 56,7%. В среднем по ЦФО более половины доходов бюджетов административных центров регионов формируется за счет финансовой помощи из региональных бюджетов. Расходы местных бюджетов не обеспечиваются собранными собственными налоговыми и неналоговыми доходами в среднем более чем наполовину, а в некоторых административных центрах регионов, например, в Калуге - на $\frac{2}{3}$.

По данному критерию все города, являющиеся административными центрами регионов ЦФО можно подразделить на:

- города с уровнем финансовой обеспеченности выше среднего (свыше 43,3%): Иваново (43,8%), Курск (44,2%), Воронеж (44,8%), Липецк (46,9%), Владимир (47,7%), Рязань (49%), Белгород (50,5%), Тамбов (51,1%), Тверь (58%);

- города с уровнем финансовой обеспеченности ниже среднего (ниже 43,3%): Кострома (43,1%), Брянск (40%), Смоленск (39,8%), Орел (38,5%), Тула (38,1%), Ярославль (34,7%), Калуга (33,3%).

По сути, это соотношение характеризует уровень финансовой независимости муниципалитетов в решении вопросов местного значения и, соответственно, уровень их зависимости от властей региона. Поэтому показатель может быть использован при характеристике финансовой самостоятельности административных центров регионов.

В зарубежной и российской практике местного самоуправления считается, что для проведения собственной политики экономического и социального развития целесообразно, чтобы в бюджете муниципалитета соотношение собственно доходов и финансовой помощи, оказываемой из регионального бюджета, составляло 70% и 30%.

Поскольку это условие не выполняется ни в одном из бюджетов городских округов административных центров ЦФО, по сути, это означает ограничение самостоятельности муниципалитетов в решении вопросов местного значения, уменьшение возможностей органа местного самоуправления по проведению независимой финансовой политики в рамках общегосударственной и региональной. Таким образом, все административные центры регионов ЦФО являются недостаточно финансово независимыми от органов государственной власти субъектов РФ, а значит, не гарантированы от любого их вмешательства.

Показатель уровня финансовой обеспеченности дополняет показатель уровня централизации налоговых доходов, собранных на территории муниципального образования, в федеральный и региональный бюджеты. Так, доля доходов, зачисляемых в бюджеты городов - административных центров регионов ЦФО, администрируемых налоговыми органами, составляет от 17,5% до 10%. При этом в вышестоящие бюджеты централизуются 82,5%-90% собранных на территории городов налоговых доходов⁵.

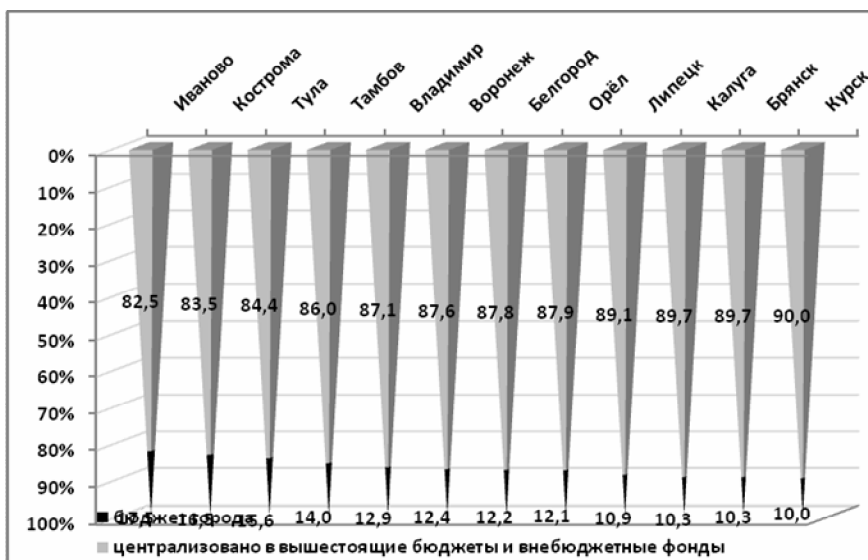


Рис. 2. Уровень централизации платежей, администрируемых налоговыми органами, %

Рисунок 2 наглядно иллюстрирует, что львиная доля доходов, собранных в бюджетную систему на территории крупных городов, являющихся административными центрами регионов, направляется в федеральный и региональный бюджеты. С одного рубля уплаченных налогоплательщиками в бюджет налогов и сборов 82,5-90 копеек направляется на формирование вышестоящих фондов денежных средств, более половины из которых впоследствии вернется на местный уровень в виде регулирующей части налогов, дотаций, субсидий, субвенций.

Таким образом, заявленная Бюджетным кодексом РФ самостоятельность бюджетов, безусловно, присутствует как правовое явление, однако реальные механизмы реализации принципа самостоятельности предопределяют особую роль межбюджетных отношений в современной бюджетной системе России. В настоящее время этот принцип самостоятельности сводится к обоснованию бюджетных прав, но при этом не оценивается способность регионов и территорий к самообеспечению, саморазвитию экономического потенциала⁶. Таким образом, в современном бюджетном устройстве России финансовая самостоятельность муниципальных образований на практике ограничивается, поскольку даже крупные города, являющиеся административными центрами регионов, получая более половины финансовых ресурсов в рамках межбюджетного регулирования, лишены возможности полностью самостоятельно формировать собственные бюджеты.

¹ По данным: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 : стат. сб. / Росстат. Москва, 2016;

² Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. 29.12.2017). Доступ из "КонсультантПлюс: Версия Проф", 1992-2018. Ст. 2.

³ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 07.05.1998 № 73-ФЗ (ред. 10.01.2003, утратил силу с 01.07.2006). Доступ из "КонсультантПлюс: Версия Проф", 1992-2018. Ст. 5.

⁴ Левицкая Н.Л. Формирование финансовых ресурсов городских округов России: основные направления и совершенствование : монография. Брянск : Изд-во Брянск. фил. РАНХиГС, 2013.

⁵ По данным отчетов ФНС РФ о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (форма 1-НМ).

⁶ См.: Ларина С.Е. Бюджетная децентрализация: теория, методология и опыт реализации в Российской Федерации. Москва : Наука, 2009.

FINANCIAL INDEPENDENCE OF MUNICIPALITIES IN MODERN BUDGETARY ARRANGEMENT IN RUSSIA

© 2018 Levitskaya Natalia Lvovna
Candidate of Economic Sciences
Bryansk State Technical University
E-mail: nata_levi@inbox.ru

Keywords: local government, city district, financial resources, budget revenues, municipal autonomy in solving local issues.

The article outlines the features of the formation of financial resources of municipalities. The author analyzes the budgetary indicators of income and assesses the implementation of the declared principle of independence of local self-government bodies in practice, illustrating the conclusions on the example of urban districts that are administrative centers of the regions of the Central Federal District.

УДК 336
Код РИНЦ 06.00.00

АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© 2018 Лукьяненко Людмила Федоровна
кандидат экономических наук, доцент
© 2018 Байрамов Рустэм Зейнединович
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: lfl-52@mail.ru, abram_rustem@mail.ru

Ключевые слова: налоговый учет, налогообложение прибыли, налоговый контроль, зарубежный опыт.

Проведен анализ налогообложения финансового результата зарубежных стран, рассмотрены общие схемы влияния государства на результаты финансово-хозяйственной деятельности и последующий учет в сфере налогообложения.

Распоряжаясь бюджетными средствами, государство имеет возможность влиять на издержки предприятий, давая им финансирование капитальных вложений и текущих расходов. Для компаний с государственной формой собственности это ощутимо; для частных же предприятий такое прямое вливание государственных финансов (к примеру, субсидий) представляется одним из способов повышения финансового положения¹.

В России постоянная или временная помощь государства в регулировании издержками организаций осуществляется в случае, если существует частно-государственное партнерство. То есть, в случаях, когда государство является совладельцем бизнеса и также принимает управленческие решения.

Существует и другое направление государственного влияния на издержки - косвенное управление расходами частных компаний. При этом прямого вмешательства в экономическую деятельность компаний не происходит, однако, на законодательном уровне учреждаются нормы, неизбежно влияющие на деятельность предприятий.

Так, перечень расходов, позволенных включению в себестоимость, определен в зависимости от системы налогообложения, применяемой организацией. Практически во всех отраслях народного хозяйства Российской Федерации регламентируется общий перечень расходов, принимаемых для целей налогообложения, а вот группировка по статьям осуществляется организациями самостоятельно.

Таким образом, российское законодательство ограничивает только перечень расходов, принимаемых для целей налогообложения, то есть - структуру себестоимости. Расходы, разрешенные перечнем, уменьшают размер налога на прибыль, а вот расходы, не включенные в перечень - не уменьшают сумму налога и совершаются из чистой прибыли компании.

Более того, российское законодательство делит расходы на производство и реализацию продукции и внереализационные расходы, не связанные непосредственно с производством и реализацией и не относящиеся на себестоимость, но создающие условия для деятельности компании и, следовательно, уменьшающие сумму налога на прибыль.

За рубежом налог на прибыль организаций (корпораций, фирм) взывается в том случае, если они считаются юридическими лицами. Хотя, для некоторых мелких компаний существует исключение: они считаются юридическими лицами, но налоги взимаются с их владельцев посредством обложения индивидуальным подоходным налогом².

Налог на прибыль организаций (корпоративный налог) образует основную долю всех налоговых платежей. Налогообложению подлежит прибыль, или, проще говоря, облагается налогом чистый доход (т.е. валовая выручка за минусом расходов и всех убытков). В России налоговая ставка составляет 20%³.

Налогообложение той доли прибыли, которая распределена между собственниками (пайщиками, акционерами) как дивиденды, в разных государствах происходит по-разному. Дивиденды подпадают под обложение подоходным налогом с физических лиц, поэтому эта же сумма может дважды подлежать налогообложению: сначала корпоративным налогом как прибыль, а потом подоходным налогом с физических лиц как прибыль акционеров. В итоге, возникает двойное налогообложение. Бывают и другие случаи двойного налогообложения⁴.

По способу подхода к двойному налогообложению прибыли различные национальные системы взывания налога на прибыль организаций группируются следующим образом:

- классическая система налогообложения. Распределяемая часть прибыли сначала облагается налогом на прибыль организаций, а потом подоходным налогом (Нидерланды и Люксембург, Бельгия, США, Швейцария, Швеция, а также Россия);

- система снижения на уровне акционеров. Акционеры частично освобождаются от подоходного налога на дивиденды вне зависимости от того, исчислен или не исчислен корпоративный налог с прибыли (Канада, Япония, Австрия, Дания) или другой вариант этой системы, когда корпоративный налог не полностью учитывается при налогообложении акционеров (Ирландия, Франция, Великобритания);

- система понижения налогообложения на уровне компании. Распределяемая часть прибыли подлежит обложению по более низкой ставке корпоративного налога (Германия, Япония, Австрия) или частично освобождается от обложения налогом (Финляндия, Испания);

- система освобождения прибыли от корпоративного налога на уровне компании (Норвегия, Греция) или акционеров (Италия, Финляндия, Австралия).

Налоговое бремя в разных странах широко различно и зависит во многом от налоговой ставки и налоговой базы. К примеру, в Великобритании, Италии, США и некоторых других государствах налог на прибыль определяется только величиной прибыли. В Японии, ФРГ, Франции, Швеции часть налога взыскивается независимо от размера прибыли. На практике у большинства фирм на уплату налогов приходится часть прибыли, меньшая, чем ставка налога. Во-первых, применяются различные налоговые льготы. Во-вторых, фирмы легально имеют право уменьшать сумму налогообложения за счет отчислений в не облагаемые фонды (амортизационный и др.). В-третьих, небольшие фирмы в некоторых государствах облагаются по более низким ставкам. В-четвертых, в большинстве стран налог на прибыль может выплачиваться материнской компанией, а не только отдельной фирмой, что на практике снижает налоговую базу фирм членов этих групп. В-пятых, в ряде государств существует концепция покрытия убытков организации за счет прибыли предшествующих периодов или будущих прибылей⁵.

Следует отметить, что в последнее время, по мнению Караваевой И.В., в развитых странах отмечается тенденция в понижении ставок налога на прибыль предприятий и корпораций "Также при этом наблюдается снижение общей ставки налога на прибыль при одновременном расширении налогооблагаемой базы".

Налогообложение прибыли естественным образом связано с понятием налоговой нагрузки. Расчет налоговой нагрузки связан с прогнозированием налогового бремени на будущее. Это позволяет определить налоговые риски налогоплательщиков.

Нивелировать налоговые риски позволяет осуществление налогового контроля. Акцент в осуществлении налогового контроля в последнее время сделан на отказ от сплошного контроля и на переходе к контролю, основанному на критериях риска⁶.

Таким образом, в практике налогового регулирования системы государственного контроля зарубежных стран находится немало полезного и ценного. Тем не менее, применяя их опыт в целях улучшения налогового контроля в России, непременно следует учитывать специфику экономики и менталитет населения.

¹ Юткина Т.Ф. *Налоги : учеб. пособие.* Москва : Инфра-М, 2016.

² Борзунова О.А., *Международный опыт взимания налога на прибыль организаций // Вопросы экономики.* 2016. № 22.

³ Закон РФ от 05.08.2000 N 117-ФЗ / часть 2 Налогового кодекса Российской Федерации.

⁴ Караваева И.В. *Налоговая политика ведущих западных стран в регулировании экономики : учеб. пособие.* Москва : Юнити-Дана, 2016.

⁵ Никитин С.К. Налог на прибыль: опыт развитых стран // Мировая экономика. 2016. № 28.

⁶ Лукьяненко Л.Ф., Кондрова Т.И. Проблемы развития системы налогового контроля в России и пути их решения // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12.

ANALYSIS OF TAXATION OF PROFITS IN FOREIGN COUNTRIES

© 2018 Lukianenko Liudmila Fedorovna

Candidate of economic Sciences, associate Professor

© 2018 Bairamov Rustem Zeynedinovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: lfl-52@mail.ru, abram_rustem@mail.ru

Keywords: tax accounting, profit taxation, foreign experience.

The analysis of the taxation of the financial result of foreign countries was carried out, general schemes of the influence of the state on the results of financial and economic activity and subsequent accounting in the field of taxation were considered.

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПОИСКОВЫХ АКТИВОВ

© 2018 Мамышева Алия Фаритовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: aliya.mamysheva@yandex.ru

Ключевые слова: поисковые активы, требования ПБУ, принципы МСФО, обесценение активов.

В статье рассматриваются особенности бухгалтерского учета поисковых активов согласно действующим нормативным документам, международным стандартам и исследовательскому опыту.

Тенденция к стандартизации и унификации принципов бухгалтерского учета становится все более весомой. Данная тенденция отражает увеличение сферы деятельности международных и иностранных компаний, усиление интернационального мирового хозяйства и финансовых рынков.

Международные стандарты финансовой отчетности занимают основное место в гармонизации и стандартизации системы бухгалтерского учета, а разработка единых

принципов учета для всех стран является условием эффективного функционирования многонациональных предприятий во внешнеэкономической деятельности.

В качестве наиболее значимых объектов учета и контроля выступают деятельность добывающих компаний и формируемые (создаваемые) в процессе ее осуществления поисковые активы, под которыми обычно понимаются затраты производимые на проведение разведочных работ, которые учитываются в составе внеоборотных активов, часть из которых капитализируется и в будущем переклассифицируется в состав основных средств (материальные поисковые активы), а другая часть связана с правами на выполнение работ по оценке и разведке, получению геологических данных и т.д. (нематериальные поисковые активы).

Большинство вопросов, связанных с финансовой отчетностью, приходится на долю добывающих компаний и возникают из-за особых условий, в которых работают эти компании. Финансовая отчетность таких компаний должна отражать риски и выгоды, присущие данной отрасли.

Экономические соглашения, которые направлены на снижение уровня данных рисков, могут объяснять возникновение дополнительных сложностей, которые зачастую связаны с процессом составления финансовой отчетности.

В настоящее время в российской практике нет определенного, комплексного подхода в вопросах бухгалтерского учета добывающих организаций начиная с момента получения права на поиск, разведку и оценку полезных ископаемых и до рекультивации и восстановления земель.

Добывающие организации наравне с другими областями используют схожие стандарты учета относительно поисковых активов. Однако для некоторых объектов учета сейчас разработаны и действуют нормативные документы, которые учитывают специфику отрасли.

Поисковый актив - это категория активов, возникшая в связи с вероятностным характером геологоразведочных изысканий, не предусматривающая выполнение всех условий признания активов (например, таких как, использование объекта в течение длительного времени или способность увеличивать экономические выгоды в будущем).

Поисковые затраты, относятся чаще всего к приобретению (созданию) объекта, который имеет материально-вещественную форму и признается материальными поисковыми активами. В свою очередь иные поисковые активы признаются нематериальными поисковыми активами.

Признание поисковых затрат в качестве поискового актива в учете требует:

а) соблюдения технологической последовательности проведения геологоразведочных работ в условиях риска необнаружения месторождения;

б) отражения поисковых затрат на протяжении всего периода геологоразведочных работ в учете и отчетности алмазодобывающих организаций и подтверждения их такими получением лицензии на разработку обнаруженного месторождения;

в) удобной организационной схемы формирования учетной информации, отражающей основные бизнес-процессы осуществляемых видов работ

не включаются в затраты на разведку и оценку полезных ископаемых затраты, которые возникают после того, как становятся очевидными и могут быть подтверждены и в случае необходимости будет доказана техническая осуществимость и коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых.

При определении момента, когда техническая осуществимость и коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых становятся очевидными, компания должна руководствоваться внутренней учетной политикой.

Активы, которые связаны с процессом разведки и оценки, определяются как нематериальные (такие например, как право на проведение работ связанных с бурением) и материальными (такие как, например, буровые установки и транспортные средства). В той мере, в которой потребление материального актива происходит при создании нематериального актива, сумма, отражающая такое потребление, составляет часть первоначальной стоимости нематериального актива. Тем не менее невозможно превращение материального актива в нематериальный используя такой актив для создания нематериального.

Процесс учета затрат, которые связаны с разведкой и оценкой поисковых активов будет включать операции, при которых необходимо:

- Определить действительно ли необходимо продолжать использовать учетной политики, которая действовала ранее по отношению данных затрат или произвести изменение ее согласно нормам данного стандарта (для предприятий, ранее не применявших данный стандарт);

- Учесть перечень затрат, относящихся к разведке и оценке, которые капитализируются предприятием;

- Установить способ определения размера стоимости данных активов после признания (с использованием модели учета по фактическим затратам либо модели учета по переоцененной стоимости и отнесения данных активов к материальным или нематериальным активам разведки и оценки (на основе характера данных активов);

- Определить порядок списания учетной стоимости (амортизации);

- Установить уровень, проводимой проверки активов разведки и оценки на обесценение (одна или несколько единиц, генерирующих денежные средства, но не более величины операционного сегмента);

- в дальнейшем производить анализ фактов и обстоятельств, которые указывают на необходимость проведения проверки активов разведки и оценки на обесценение согласно перечню, установленному в международном стандарте, и в случае необходимости проведение обесценения данных активов.

Большинство вопросов, касающихся финансовой отчетности, связаны с деятельностью добывающих компаний, возникают по причине особых условий, в которых работают эти компании. Финансовая отчетность организаций, работающих в данной отрасли, должна отражать риски и выгоды. В то же самое время экономические соглашения, которые используются для снижения данных рисков, могут объяснять возникновение дополнительных трудностей, которые связаны с составлением финансовой отчетности.

Стандарт IFRS 6 содержит в себе ответы на вопросы признания активов, которые относятся к разведке и добыче, формированию их стоимости, изменению учетной политики, обесценению, классификации и переклассификации при переходе актива на следующий уровень развития и требования раскрытия информации¹.

Активы, которые связаны с разведкой и оценкой, не допустимо классифицировать как таковые после того, как техническая осуществимость и коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых можно продемонстрировать. Перед тем как производить реклассификацию активов, которые связаны с разведкой и оценкой, данные активы должны быть проверены на предмет обесценения и в случае обнаружения убытка от обесценения, данный убыток должен быть признан.

Активы, которые напрямую связаны с разведкой и оценкой, необходимо проверять на предмет обесценения, в случае, если факты и обстоятельства указывают на то, что

балансовая стоимость активов, связанных с разведкой и оценкой, может превышать их возмещаемую величину.

Когда факты и обстоятельства указывают, что балансовая стоимость превышает возмещаемую величину, организация должна произвести оценку, представить и раскрыть любой возникающий убыток от обесценения в соответствии с МСФО (IAS) 36².

Таким образом, согласно международному стандарту не регулирует затраты, произведенные до начала работ по разведке и оценке запасов полезных ископаемых, т.е. до момента получения лицензии на ведение работ по оценке и разведке, а также после того, как организация приняла решение о коммерческой целесообразности добычи полезных ископаемых и технической осуществимости.

Базой затрат, перечисленных в ПБУ 24/2011, является классификация затрат по видам (структурным составляющим), а базой затрат, предусмотренных МСФО 6, является классификация затрат согласно видам перечисленных в международном стандарте, так и в российском данные перечни затрат не являются исчерпывающими, и организация самостоятельно может его дополнить³.

Капитализированные затраты на разведку и оценку полезных ископаемых в МСФО (IFRS) 6 относятся либо к материальным активам (основным средствам), либо к нематериальным активам. ПБУ 24/2011 подобно МСФО (IFRS) 6 классифицируют поисковые затраты на материальные и нематериальные. В международной практике учет затрат на разведку и оценку полезных ископаемых производится по одному из методов:

- метод результативных затрат, т.е. капитализируются только те затраты, которые связаны с будущими экономическими выгодами;
- метод полных затрат, т.е. наибольшая часть затрат капитализируется на стадии разведки полезных ископаемых.

МСФО (IFRS) 6 и ПБУ 24/2011 во многих значимых аспектах повторяются, но и имеют некоторые отличия, в некоторых случаях они взаимозаменяемы. Возможно следовать правилам международного стандарта в том случае, если вопрос не рассмотрен в российском стандарте.

МСФО (IFRS) 6 был подготовлен с целью позволить предприятиям продолжать применять существующую учетную политику в отношении затрат которые приходятся на разведку и оценку запасов минеральных ресурсов вплоть до завершения вышеупомянутого комплексного проекта.

Существует ряд областей, требующих изменений в существующей практике учета, согласно международному стандарту, в показателях финансовых результатов и финансового положения, которые отражаются в отчетности предприятий. В частности, это может относиться к тем предприятиям, которые впервые применяют МСФО при подготовке своей финансовой отчетности и ранее использовавших требования национальной практики бухгалтерского учета, противоречащие общим принципам МСФО.

МСФО (IFRS) 6 и ПБУ 24/2011 определяют порядок учета затрат, которые приходятся на освоение природных ресурсов и, которые невозможно применять к иной деятельности исследовательского характера.

Первое отличие международного стандарта от российского заключается в том, что использование положений международного стандарта начинается с того момента, когда организация понесла затраты, которые связаны с разведкой и оценкой полезных ископаемых, и действие данного стандарта прекращается в тот момент, когда техническая осуществимость и коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых стали очевидными⁴.

Российский стандарт применяется в отношении затрат, которые предприятие понесло на поиск, оценку месторождений и разведку полезных ископаемых, которые производились с момента получения организацией лицензии, которая дает право выполнять работы связанную с поиском и оценкой месторождений полезных ископаемых на участке недр, и до того момента, пока в отношении этого участка недр установлена и документально подтверждается коммерческая целесообразность добычи⁵.

Относительно высокая стоимость материальных и нематериальных поисковых активов, вероятностный характер их признания для конкретного месторождения, сложность проведения контрольных мероприятий, недостаточно изученная регламентация осуществления геологоразведочных работ и организации учета затрат в рамках стадий и процессов их проведения обуславливают актуальность выбранной темы исследования.

Сейчас требуется более полное соответствие российской системы бухгалтерского учета МСФО, которое предоставляло бы возможность избежать кризисные ситуации на рынке и предоставлять финансовую прозрачность компаний⁶. Международные стандарты отчетности дают возможность применять экономические знания в целях составления объективной, точной и полной отчетности предприятий.

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 6 "Разведка и оценка запасов полезных ископаемых" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н).

² Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 "Обесценение активов" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018).

³ Приказ Минфина РФ от 06.10.2011 N 125н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет затрат на освоение природных ресурсов" (ПБУ 24/2011)" (зарегистрировано в Минюсте РФ 30.12.2011 N 22875).

⁴ Торопова И.В. Проблемы внедрения системы международных стандартов финансовой отчетности в России // Вопросы управления. 2015. № 1. С. 89.

⁵ Шоненцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 14.

⁶ Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н. учет затрат на проведение функциональн-стоимостного анализа бизнес-структурами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3. С. 95.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING EXPLORATION ASSETS

© 2018 Mamysheva Aliya Faritovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: aliya.mamysheva@yandex.ru

Keywords: exploration assets, evaluation of ASSETS, PBU claims, IFRS principles, impairment of assets.

The article is devoted to the order of reflection in accounting the exploration and evaluation of accounting exploration asset on the basis of existing normative documents, international standards and research experience.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ

© 2018 Михалева Оксана Леоновна

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 Парамонова Анастасия Алексеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговое бремя, учетная политика, налоговые льготы, специальные налоговые режимы.

В статье анализируются инструменты налогового планирования в организации.

Налоговое планирование играет важную роль в деятельности любой организации. Грамотное построение системы налогового планирования помогает не только избежать налогоплательщику излишних затрат, но и способствует быстрому и эффективному развитию.

Налоговое планирование следует рассматривать, как деятельность налогоплательщика, направленная на увеличение финансовых ресурсов, контролирующих величину и составляющее налоговой базы по всем налогам, подлежащим уплате, а также деятельность, направленная на минимизацию налоговых обязательств.

Выделяют несколько стадий налогового планирования:

- выбор подходящего региона;
- выбор оптимальной организационно-правовой формы;
- рациональное размещение активов организации;
- формирование задач организации;
- анализ деятельности организации¹.

Немаловажно и то, что налоговое планирование опирается на основополагающие постулаты, к которым можно отнести:

- законность и эффективность принятия любого решения;
- альтернативность принятия решения - выделение нескольких возможных путей решения и использование оптимального;
- разработка плана и налогового календаря организацией;
- экономическая обоснованность реализуемого плана.

Кроме того, выделяют два основных вида налогового планирования: стратегическое и тактическое. Стратегическое направлено на использование налогоплательщиком законных методов, которые будут уменьшать его налоговые обязательства в течение длительного периода времени, а тактическое - наоборот, в короткий промежуток времени

или даже в период проведения одной хозяйственной операции. Однако оба вида преследуют одну и ту же цель: обеспечить налогоплательщику наиболее выгодное и рациональное использование его финансовых ресурсов за счет минимизации налоговых платежей².

Потребность в налоговом планировании связана с возможностью каждому конкретному хозяйствующему субъекту определить свои налоговые риски. Эффективное планирование всегда основывается на мероприятиях, производимых до, а не после хозяйственной операции; налогового периода, т.е. заблаговременно.

Важно отметить, что планирование носит оптимизационный характер: выход за рамки, определенные действующим законодательством будет свидетельствовать лишь о том, что планирование превратилось в уклонение от уплаты налогов.

Концепция системы планирования выездных налоговых проверок (утв. Приказом ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333 "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок") устанавливает общедоступные критерии оценки риска налоговых правонарушений, которые используют налоговые органы в своей работе и которые доступны для каждого налогоплательщика³.

Для любой организации уровень планирования напрямую всегда связан с тяжестью налогового бремени:

$$НБ = НН / ОПП * 100\%$$

где *НБ* - налоговое бремя; *НН* - налоги, начисленные за отчетный период; *ОПП* - объем реализованной продукции.

В таблице представлены уровни налогового планирования в зависимости от величины налогового бремени.

Уровни налогового планирования

НБ	Уровень планирования	Необходимость планирования
10-15%	Грамотное ведение бухгалтерского учета профессиональным бухгалтером, наличие внутреннего документооборота в организации, использование льгот	Низкая (единичные мероприятия)
20-40%	Работа с подготовкой схем типовых, крупных и долгосрочных контрактов, наем квалифицированного в этой области персонала и проведение контрольных мероприятий финансовым директором за проведенной работой	Средняя (проведение регулярных мероприятий)
45-60%	Важный элемент создания стратегического типа планирования в организации, а также ее ежедневной деятельности во внешних и внутренних направлениях. Необходимо работа специально обученного персонала, тесный контакт со всеми службами, регулярное общение с налоговым консультантом. Наличие специальной программы развития, а также проведение обязательного налогового анализа и экспертизы всех организационных, юридических или финансовых мероприятий и инноваций	Высокая (необходимость в проведении ежедневных мероприятий)
Выше 60%	Смена сферы деятельности или налоговой юрисдикции	

Соответственно, проанализировав сведения, указанные в таблице, руководство организации может предпринять необходимые меры.

К числу основных инструментов налогового планирования относится: договорная политика; специальные налоговые режимы; учетная политика; налоговые льготы, предусмотренные законодательством.

Инструментом налогового планирования является договорная политика с выбором контрагента по сделке. В целях минимизации налоговых рисков, проявляя должную осмотрительность, при заключении договоров необходимо получить полную информацию о потенциальном контрагенте еще до того, как отношения будут оформлены. Электронный сервис ФНС России "Риски бизнеса: проверь себя и контрагента" позволяет при выборе контрагента получать сведения о государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, а также осуществлять поиск сведений в реестре дисквалифицированных лиц⁴.

Отметим, что законодательство РФ предоставляет налогоплательщику возможность законной минимизации налоговых платежей. Так, НК РФ предусматриваются специальные налоговые режимы (например, организация может использовать упрощенную систему налогообложения - УСН и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход - ЕНВД). Специальные налоговые режимы способны ослабить налоговую нагрузку посредством освобождения от уплаты некоторых видов налогов и сборов при удовлетворении определенным критериям⁵.

Одним из важнейших инструментов налогового планирования является учетная политика, которая разрабатывается как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения. В соответствии с п. 2 ст. 11 НК РФ под учетной политикой для целей налогообложения понимается выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых НК РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика⁶.

Учетная политика подтверждает обоснованность и законность каждого выбранного варианта, который может оказать влияние на размер налогового обязательства организации. Именно многовариантность и позволяет организациям использовать учетную политику в целях повышения экономической эффективности.

Также законным способом налогового планирования являются льготы, предоставляемые законодательством. Согласно ст. 56 НК РФ льготами признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков преимущества по сравнению с другими, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере. Льготы различаются в зависимости от вида налога. Следует отметить, что значительная часть льгот предоставляется региональным и местным законодательством. Использование пониженных налоговых ставок, полное освобождение от уплаты налогов способствует стимулированию отдельных видов деятельности.

Типичными критериями, свидетельствующими о злоупотреблении налоговым планированием в организации, являются следующие:

- показатель налоговой нагрузки ниже среднего уровня по видам экономической деятельности;
- отражение в отчетности убытков в течение нескольких налоговых периодов (более двух);
- уровень заработной платы ниже среднего по виду экономической деятельности;
- значительные суммы налоговых вычетов за определенный период и др.

Организациям при осуществлении налогового планирования следует учитывать возможные изменения налогового законодательства. Они могут быть связаны с изменением условий применяемых специальных налоговых режимов, изменением налоговых ставок, налоговых льгот.

Конечно, заранее просчитать все последствия налогового планирования не представляется возможным. Применяя различные инструменты налогового планирования, можно корректировать этот процесс и вырабатывать такие действия, которые будут более выгодны организации с точки зрения налогообложения.

Используя инструменты налогового планирования при соблюдении требований действующего законодательства, можно минимизировать налоговые риски и тем самым повысить эффективность деятельности организации.

¹ Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем : монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Москва : Юнити, 2016. С. 375.

² Быкова Л.Н. Налоги и налогообложение : учеб. и практикум для акад. бакалавриата. Люберцы : Юрайт, 2016. С. 353.

³ Приказ ФНС России от 30.05.2007 N MM-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок".

⁴ Федеральная налоговая служба. URL: <http://www.nalog.ru>.

⁵ Назаров М.А., Михалева О.Л. Оценка налоговой нагрузки на малый и средний бизнес в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 12 (146). С. 41-47.

⁶ Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: <http://www.consultant.ru>.

TAX PLANNING IN THE ORGANIZATION

© 2018 Mikhaleva Oksana Leonovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

© 2018 Paramonova Anastasiya Alekseevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax planning, accounting policy, tax incentives, special tax regimes.

The article analyzes the instruments of tax planning in the organization.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИКИ НА РЫНКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

© 2018 Москвина Анжелика Игоревна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: romel06@mail.ru

Ключевые слова: туристские услуги, туристский продукт, логистика, туроператор, материальные и информационные потоки.

Рассматривается необходимость применения принципов и методов логистики в деятельности предприятий, работающих на рынке туристских услуг. Определяются место и роль логистических функций в организации туристского обслуживания. Анализируется использование логистического подхода в организации деятельности компании "Самараинтур".

В современном мире экономика большинства стран характеризуется высоким уровнем и темпами развития сферы услуг, включающей в себя самые разнообразные виды деятельности. Одним из высоко востребованных сегментов рынка услуг выступает сфера туризма.

В ней задействованы практически все виды сервисной деятельности, реализуемые не только специализированными туристскими компаниями, но и широким кругом инфраструктурных предприятий (транспортных, торговых, финансовых и т.д.).

Их роль в организации туристского обслуживания различна, однако все они формируют впечатление клиентов о качестве потребляемого продукта - туристской услуги.

Важнейшая роль принадлежит туроператорам, формирующим комплексный туристский продукт, который состоит, как считают теоретики, из основных, дополнительных и сопутствующих услуг¹.

Основными услугами является организация размещения, питания, отдыха. Дополнительными - лечебно-профилактические, спортивно-оздоровительные, культурно-развлекательные. Свое место в комплексном турпродукте занимают сопутствующие услуги, такие как торговля, страхование, связь, банковское обслуживание, бытовые услуги, транспорт.

Участниками обращения туристского продукта выступают производители основных услуг (санатории, дома отдыха), оптовые посредники (туроператоры), розничные посредники (турагентства, реализующие турпродукт клиентам) и конечные потребители. Приобретение путевки по своей сути дает только право на получение услуг от основных

* Научный руководитель - **Храмцова Елена Романовна**, доктор экономических наук, профессор.

производителей, поэтому в туризме значительную место занимает информационная составляющая.

Полное и своевременное обеспечение всех участников предоставления туристских услуг необходимой информацией, а также организация информационного сопровождения доставки туристов к местам отдыха способствует повышению качества обслуживания. Информационная составляющая занимает важное место в работе турфирм, одной из задач которых является информирование конечных потребителей о всем спектре и характеристиках предоставляемых услуг. В современной туристской индустрии для успешной реализации этой задачи используются возможности электронной коммерции и бронирования мест в гостиницах с помощью сети Интернет.

В результате можно с уверенностью утверждать, что в организации отдыха и обслуживания туристов нельзя обойтись без коммерческой деятельности и применения принципов и методов логистики. Коммерческая деятельность преобладает на этапе продвижения и продажи туристских услуг, а логистика используется при формировании турпродукта и в процессе оказания услуги.

В глобальном плане "применение логистики призвано оптимизировать внутренние и внешние потоковые процессы, способствуя снижению всех видов затрат"². Использование методов логистики в деятельности туристских предприятий позволяет добиться существенного снижения затрат без ущерба свойствам оказываемых услуг, а также более эффективного использования финансовых ресурсов³.

Объектом логистики в туристской индустрии являются материальные, человеческие, и сопутствующие им информационные, финансовые и сервисные потоки, связанные с формированием туристского продукта и оказанием услуг клиентам.

Управление всеми потоками, имея целью их оптимизацию, заключается в организации доставки клиентов от мест их проживания к местам отдыха, от вокзала в санатории или перемещение туристов внутри территории отдыха при организации экскурсий, а также совершенствования информационного взаимодействия между участниками логистического процесса для создания конкурентоспособных систем в туристской индустрии.

В современной туристской индустрии необходимо использование системного подхода, когда в единой информационной системе взаимодействуют производители услуг, туроператоры, турагенты и клиенты. Плюс к этому, необходима гибкая взаимосвязь с транспортными организациями для обеспечения своевременного и надежного перемещения туристов.

В соответствии с задачами реализации системного подхода выделяют следующие этапы формирования турпродукта:

- сбор туроператором информации о производителях услуг и формирование готового туристского продукта, передача информации о туристском продукте турагентам;
- предложение туристского продукта конечным потребителям агентствами и оформление соответствующих документов, оплата продукта;
- перемещение клиента к месту отдыха, размещение его в гостинице или доме отдыха;
- получение услуг клиентом в соответствии с указанными условиями в предложении, организация экскурсионных туров в территориально-рекреационных системах;
- возвращение клиента в место проживания;
- реакция клиентов на потребленные услуги (обратная связь).

Следовательно, важнейшими составляющими туристской услуги являются размещение клиентов в гостиницах, организация их питания, оказание экскурсионных услуг. Формирование у туристов общего впечатления от проведенного отдыха зависит от многих факторов, частью которых является точность и своевременность выполнения отдельных логистических операций в процессе обеспечения домов отдыха, санаториев всем необходимым или при организации переездов и экскурсий. Грамотное использование логистики гарантирует повышение точности и своевременности доставки грузов и людей разными видами транспорта к местам назначения. Все четче формируется отношение к логистике как к современному инструменту рационализации и интенсификации потоковых процессов⁴.

Среди самарских компаний наиболее активно принципы и методы логистики внедряет в свою деятельность компания "Самараинтур", занимающая на сегодняшний день одну из лидирующих позиций на региональном рынке туристских услуг⁵. Компания была создана в 1994 году и работает уже более 23 лет, расширяя и совершенствуя свою деятельность.

На сегодняшний день в состав компании входит целый ряд разноплановых и территориально распределенных звеньев. Кроме самой турфирмы это, прежде всего, агентство пассажирских перевозок, имеющее железнодорожные и авиационные кассы, оснащенные современными системами бронирования "Экспресс", "Сирена", "Gabriel", "Amadeus". Агентством заключены прямые агентские соглашения со многими крупнейшими авиакомпаниями, такими как: "Аэрофлот", "Самара", "Пулково", "Красэйр", "AirFrance", "Crasair AG", "Lufthansa", "Alitalia", "OlympicAirways", KLM и др. Имеется договор и с ОАО "Российские железные дороги". С 1998 года компания аккредитована в Международной ассоциации авиаперевозчиков (IATA, г. Женева) и в Транспортной Клиринговой Палате (г. Москва), что позволяет осуществлять продажу международных авиабилетов и авиабилетов по странам СНГ. По результатам продаж авиационных билетов компания неоднократно была признана "Лучшим агентом" авиакомпаний "Lufthansa", "Аэрофлот" и др.

Туристский продукт, реализуемый компанией, сертифицирован. Успешную работу компании обеспечивают налаженные контакты и установленные договорные отношения с партнерами из ведущих туристских регионов (США, Германия, Франция, Великобритания, Израиль, Испания, Италия, Таиланд и многие другие страны).

ООО "Самараинтур" заботится о профессиональном уровне своих сотрудников, постоянно совершенствуя его, разрабатывает новые перспективные направления. Одним из приоритетных направлений является развитие внутреннего туризма и продвижение возможностей Самарского региона на Российском и международном туристском рынке. Компанией созданы все условия для организации туристского обслуживания в Самарской области: заключены договоры с транспортными организациями (наземный и водный транспорт), с гостиницами города и области, с пунктами питания, с музеями и развлекательными центрами. ООО "Самараинтур" активно сотрудничает с санаториями, профилакториями и базами отдыха не только Самарской области, но и всего Поволжского региона.

"Самараинтур" имеет в собственности причал в с. Ширяево для принятия круизных теплоходов. Для приема всех типов теплоходов работает "Зеленая стоянка", для разме-

щения туристов открыт гостевой дом на 20 человек. В этом уникальном природном уголке, турфирма проводит праздничные мероприятия, предлагает экскурсионные программы, организует различные виды активного отдыха (походы на байдарках, гидросамолет, конно-верховые прогулки, и др.),

Для жителей и гостей Самары турфирма предлагает разнообразный набор экскурсионных программ. Представлены специальные программы для учебных заведений, выпущены каталоги "Приглашаем в Самару" и "Большая перемена", "Санатории Поволжья". "Базы отдыха и детские лагеря Самарской области", "Большая Волга", ряд видеофильмов на компакт-дисках под общим названием "Коллекция путешествий "Самараинтур". В состав компании входят: сувенирный магазин "Сувенирная лавка" и ресторан "Старая квартира", что позволяет улучшить обслуживание туристских групп в Самаре.

Одним из приоритетных направлений является корпоративное обслуживание предприятий. Это приобретение авиа и железнодорожных билетов, гостиницы, трансферы, оформление загранпаспортов, визовая поддержка, а так же организация приема бизнес-партнеров, их доставка, размещение, проведение семинаров, учебы, культурных программ, профессиональных праздников.

Организация такого широкого круга деятельности невозможна без применения принципов и методов логистики. И на сегодняшний день логистика компании "Самараинтур" довольно-таки обширна для региональной компании.

Турфирма сотрудничает с авиакомпаниями, широко использует железнодорожные перевозки, организует трансферы на заказ, грузовые перевозки. Имеет все необходимые для успешной работы аккредитации.

"САМАРАИНТУР" - TOP Agent "Аэрофлота", TOP Agent авиакомпании "Lufthansa", официальный TravelAgent ВЦ "ЭКСПО-ДОМ".

В компании в самостоятельное направление деятельности выделен въездной туризм. Для организации экскурсионного обслуживания компания имеет собственный "Икарус" и штат профессиональных экскурсоводов.

Для организации и проведения речных прогулок и экскурсий турфирма приобрела восьмиместный катер "STINGRAY" и судно класса "ПС" на 60 посадочных мест.

Открыты сувенирные магазины в гостиницах "РОССИЯ" и "RENESSANCE", в Аквапарке. Сайт "Самараинтур" входит в 100 самых посещаемых из 2750 туристских сайтов России.

Делая вывод о компании, можно сказать, что компания ООО "Самараинтур" отлично совмещает свою коммерческую деятельность и логистику. Что значительно сокращает издержки компании и увеличивает ее туристские возможности.

¹ Левкин Г.Г., Чувинова В.В. Использование концепции логистики и управление цепями поставок в сфере туризма // Социально-коммуникативные процессы современности : материалы Всерос. науч.-практ. конф. / Омск. гос. ун-т путей сообщения. Омск, 2013. С. 130-136.

² Экономико-логистические проблемы развития городских и сельских территорий Самарской области : монография / С.Н. Блинков [и др.]. Кинель : РИЦ СГСХА, 2015. 218 с.

³ Конченкова А.И. Использование логистики в сфере обращения туристического продукта // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты : материалы Междунар. науч.-практ. конф. URL: http://tourlib.net/statti_tourism/konchenkova.htm.

⁴ Храмцова Е.Р. Теория и методология формирования мезологистических систем региональной розничной торговли : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2012. 43 с.

⁵ URL: <http://www.samaraintour.ru/turfirma>.

THE NECESSITY AND POSSIBILITY OF APPLICATION OF LOGISTICS IN THE MARKET OF TOURIST SERVICES

© 2018 Moskvina Angelica Igorevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: romel06@mail.ru

Keywords: tourist services, tourist product, logistics, tour operator, material and information flows.

Discusses the need for the application of the principles and methods of logistics in the activities of enterprises operating in the tourism market. Define the place and role of logistics functions in the organization of tourist services. Examines the use of logistic approach to the organization of activity of the company "Samaraintur".

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2018 Мутхана Али Салем Али

аспирант

© 2018 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru

Ключевые слова: предпринимательство, оценка, эффективность, инновации, партнерство, поддержка.

В настоящее время все большее внимание уделяется процессам, связанным с инновационной деятельностью. Именно поэтому в представленной статье проведен анализ актуального вопроса оценки эффективности поддержки инновационного предпринимательства.

С целью обеспечения социально-экономического развития в России принята программа государственной поддержки малого инновационного предпринимательства. Между тем, законодательно до сих пор не закреплено определение этого термина, а также нет системных эффективных подходов к оценке эффективности мер государственной поддержки. Предлагается рассмотреть подход, потенциально применимый к оценке эффективности мер государственной поддержки в отношении объектов малого инновационного предпринимательства¹.

Итак, принято делить все малые инновационные предприятия на две большие группы - это предприятия при вузах и научно-исследовательских лабораториях и предприятия как самостоятельные (независимые структуры). Выживание самостоятельных предприятий на рынке обеспечивается за счет занятия выгодной ниши и коммерциализации научных разработок, ориентированных на обеспечение самокупаемости и самофинансирования инновационной деятельности.

Учет и мониторинг эффективности работы ведется в отношении тех инновационных предприятий, которые созданы по типу хозяйственных партнерств или обществ. При этом цели контроля предусматривают только сбор и передачу информации об исполнении социальных обязательств - уплата налогов и перечисление средств в обязательные фонды страхования. По данным на 2016 год, в России работает больше 2,5 тыс. малых предприятий инновационной направленности.

Меры государственной поддержки ориентированы на финансирование тех проектов, которые разрабатываются на базе таких предприятий. Несмотря на то, что в России действуют разные программы поддержки предпринимательства, до сих пор остается открытым вопрос об эффективности таких программ².

Основная проблема заключается в том, что меры государственной поддержки ориентированы на все малые предприятия без учета специфики их работы. Более того, поддержка малых предприятий инновационной направленности не носит системный характер, меры государственной поддержки сводятся к организации узких мероприятий.

Несмотря на то, что в бюджете предусмотрены средства для финансирования проектов малых предприятий в сфере инноваций, до сих пор не разработан инструмент, который бы позволил оценить эффективность бюджетных вливаний и коммерческие перспективы разработок.

Малые инновационные предприятия работают в сфере разработки или реализации проектов по выпуску инновационной продукции, следовательно, финансирование для них может потребоваться на одной из двух стадий - когда уже имеются собственные научные разработки и требуется наладить выпуск продукции за счет мер государственной поддержки или когда предприятие планирует исследовать проект в лаборатории, доработать продукт и только потом вывести его на рынок. Логично, что затраты на финансирование таких предприятий будут разными. Предлагается выработать классификацию новаций (результатов завершенных научных исследований) и определить, исходя из этого, типы предпринимательского поведения³.

Первый тип предприятий и поведения связан с реализацией полного инновационного цикла, внедрением разработанной технологии в действующее производство. Второй

тип связан с цикличной разработкой, когда в рамках проекта создается готовый инструмент, права на него продаются, к примеру, другому предприятию. Третий тип связан с приходом к стадии промышленного производства, которое выстраивается с нуля.

Существует мнение о том, что должны поддерживаться только те малые инновационные предприятия, которые нацелены на выполнение полного инновационного цикла. Оценка эффективности мер государственной поддержки в этом случае производится с установлением пропорции между вложенными средствами и прибылью, которую получает предприятие после завершения масштабирования (от малого к среднему или крупному производству).

В силу наличия разных мнений относительно оценки эффективности малых инновационных предприятий предлагается использовать дифференцированный подход. Этот инструмент позволит оценить эффективность бюджетных вливаний, исходя из типа предпринимательского поведения. Зарубежный опыт указывает на необходимость финансирования проектов в порядке приоритетности. Более того, в сложившихся экономических условиях будет целесообразно оценивать эффективность мер государственной поддержки, исходя из объема вливаний и полученного научного результата⁴.

Сегодняшняя позиция государства заключается в том, что предприятие должно получать высокие результаты интеллектуальной деятельности при минимальных финансовых вложениях. Более того, при оценивании эффективности необходимо учитывать способность инновационного проекта стать коммерческим.

Оценка мер государственной поддержки в этом случае проходит с оцениванием инновационной активности малых предприятий. Важно при оценивании уделять внимание тому, сколько времени занимает внедрение инноваций и технологий в действующее или новое производство. Чем меньше времени на это уходит и чем меньше срок окупаемости вложений, тем более эффективными становятся меры государственной поддержки⁵.

Еще один важный момент касается востребованности инновационного продукта на рынке. Государству для укрепления своих позиций целесообразно вкладываться в те проекты, продукция от которых будет востребована как на отечественном, так и на зарубежном рынке.

У инновационного проекта помимо экономической значимости должна быть социальная значимость (отдача). Чем больше пользы обществу приносит разработанный продукт, тем больше отдача от него, а, следовательно, тем больше эффективность государственного финансирования инновационного производства.

В соответствии с принципом приоритетности оценка поддержки малых инновационных предприятий проходит с оцениванием восприимчивости проекта к получению нового прорывного знания. При оценивании предприятий с учетом правила рационального использования ресурсов уточняется эффективность использования интеллектуальных ресурсов, получение которых и финансируется со стороны государства. В соответствии с принципом инновационной активности уточняется интенсивность накопления и применения результатов инновационной деятельности. Если оценивать меры государственной

поддержки по принципу эффективности новаций, то следует уточнить скорость внедрения таких инноваций в промышленное производство⁶.

Инновационные продукты могут быть предназначены как для внутреннего, так и для внутреннего и внешнего рынка. В соответствии с этим принципом эффективность мер государственной поддержки оценивается с уточнением рыночной восприимчивости.

Для эффективного финансирования малых инновационных предприятий следует обозначить цели и задачи функционирования таких проектов. В идеале результат финансирования инновационных предприятий должен приводить к большому социально-экономическому эффекту - решению общих целей и задач социально-экономической направленности.

В целом, при оценке прогнозной экономической и бюджетной эффективности инновационных проектов и отборе приоритетных проектов для выделения государственного финансирования, следует ориентироваться не только на классические показатели, такие как NPV, IRR, применительно к самому инновационному проекту, но и рассчитывать чистый дисконтированный денежный поток бюджетных поступлений в виде налоговых и неналоговых платежей за период реализации проекта. Кроме того, для повышения эффективности бюджетного финансирования целесообразно устанавливать предельные сроки окупаемости проектов, претендующих на получение государственных средств.

Также необходимо проанализировать и учесть зарубежный опыт разработки и реализации не прямых (косвенных) мер государственной поддержки инновационных предприятий и инновационной активности коммерческих организаций. Ориентироваться целесообразно на страны с высоким уровнем инновационной активности в различных отраслях экономики: Сингапур, Израиль, США и др.

Таким образом, при оценивании мер государственной поддержки малых предприятий в сфере инноваций целесообразно использовать системный и комплексный подход. Это позволяет оценить эффективность финансирования, отталкиваясь от типа предпринимательского поведения, факторов предполагаемой коммерческой эффективности и окупаемости проектов не только на микроуровне, но и с позиции прогнозирования бюджетной эффективности.

¹ Малюгина А.А. Опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса во Франции : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2014. 24 с.

² Смагулова Ж.Б., Бисенова Р.А., Айдосова Б.Х. Роль малых инновационных предприятий в современной экономике // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 12. С. 213-216.

³ Грибовский А.В., Ушакова С.Е. Механизмы государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом // Наука. Инновации. Образование. 2014. № 16. С. 205-221.

⁴ Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул и [др.]. Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ, 2015. 606 с. URL: http://www.aup.ru/books/m5/3_2.htm.

⁵ Барангов А.Б., Эльзатаева Р.К. Малые инновационные предприятия в вузах РФ // Вестник Калмыцкого университета. 2014. № 3. С. 97-101.

⁶ Золотых Н. Политика поддержки инновационной деятельности малых предприятий // Общественные слушания Ассоциации АП КИТ совместно с Комиссией по науке и инновациям ОП РФ (04 декабря 2016 г.). URL: http://www.apkit.ru/files/OP_RF_Zolotikh.pdf.

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE BUSINESS SUPPORT

© 2018 Muthana Ali Salem Ali

Postgraduate

© 2018 Smolina Ekaterina Stanislavovna

PhD in Economics

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru

Keywords: entrepreneurship, evaluation, efficiency, innovation, partnership, support.

At present, more and more attention is being paid to innovation-related processes. That is why the article analyzes the topical issue of evaluating the effectiveness of support for innovative entrepreneurship.

УДК 34.096

Код РИНЦ 06.00.00

ОЦЕНКА КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ САМАРА

© 2018 Никольский Александр Юрьевич*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dronzl@mail.ru

Ключевые слова: кадры, кадровые проблемы, органы власти, муниципальные органы власти.

Статья раскрывает актуальные проблемы, связанные с оценкой кадров администрации г.о. Самара.

Администрация г.о. Самара является основным органом по обеспечению безопасной и комфортной жизнедеятельности горожан. Однако, на сегодняшний день существует проблема некорректного анализа оценки кадров, а в некоторые моменты отсутствия оценки вовсе. Необходим ряд конкретных действий по созданию качественной и систематизированной оценки персонала, что послужит сильнейшим мотиватором в развитии трудовой деятельности сотрудника. Разработать четкую и эффективную систему оценки

* Научный руководитель - **Паулов Павел Александрович**, кандидат юридических наук, доцент.

персонала, которая будет универсальной и окажется применимой к большинству временных изменений - в этом и заключается актуальность выбранной темы.

В первую очередь, для четкой реализации задачи, выявим, что оценкой персонала является процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений. Проводя оценку, важно помнить, что оцениваем эффективность деятельности сотрудника, а не самого сотрудника. Деятельность сотрудника важна не сама по себе, а в целях реализации задач организации. Оценка персонала является накопителем необходимых данных, необходимых для управления людьми.

Для того, что выстроить четкую систематизированную оценку персонала (в нашем случае это будет оценка администрации г.о. Самара) необходимо провести детальный анализ проводящихся видов оценок на данный момент, выявить коэффициент полезности и выявить актуальные на сегодняшний день проблемы:

Сводный доклад субъекта Российской Федерации о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, расположенных в границах субъекта Российской Федерации, подлежит размещению на официальном сайте субъекта РФ в сети "Интернет" до 1 октября года, следующего за отчетным¹. В г.о. Самара информация и данные о проводимых оценках работников не отражаются в СМИ или сети "Интернет". Жители города не могут составить объективного мнения о деятельности администрации, так как отсутствует прозрачность, что может негативно сказаться на доверии граждан местным органам власти. В этом и есть первая проблема оценки.

Еще одной, более важной проблемой является отсутствие большого выбора методов, которыми можно воспользоваться. Это связано со многими факторами, начиная от того, что есть более значимые вещи, чем оценка персонала, на которые надо обратить внимание, заканчивая ментальными особенностями, когда руководство считает "До этого же работало".

Из проблемы отсутствия большого выбора метода оценок, вытекает проблема уровня эффективности данных оценок. Дело в том, что общество с каждым днем становится более развитым, а многие методы оценки, остаются на прежнем уровне, отсюда и возникает недостаток точности в результате. Также, руководители, если и проводят оценку, то ставят для себя задачу узнать пройдет персонал аттестацию или нет. Нет конкретного списка задач и интересов организации, по которым бы о работнике складывалась полноценная картина.

Таким образом, мы получаем замкнутый круг, где отсутствие альтернативных методов оценки персонала приводит к низкому уровню эффективности оценок, который в свою очередь говорит: "Главное цель достигнута, работник аттестован" и дальше остается неудовлетворенность работниками администрации. Отсюда мы и получаем недостаточно эффективную муниципальную власть в г.о. Самара.

Для того чтобы решить актуальные проблемы оценки, необходимо сделать следующее:

Во-первых, сделать проводимую оценку персонала прозрачной. Чтобы каждый житель г.о. Самара мог зайти на сайт администрации и увидеть, какой рейтинг имеет тот

или иной чиновник. Тогда у простого человека будет возникать понимание, почему тот или иной чиновник занимают именно это место, чем обусловлено повышение или понижение, а может и вовсе соберут коллективное прошение на имя главы г.о. с просьбой о повышении чиновника в должности.

Во-вторых, необходимо расширить спектр методов оценки. На данный момент существует лишь несколько методов оценки:

Аттестация - по сути, данный метод сложно отнести к стопроцентно эффективному методу оценки. При аттестации, как правило, мы видим уже результат от конкретных действий, которые не могут до конца дать оценку занимаемой должности. К примеру, по тесту, предоставленному для оценки занимаемой должности, мы не можем выявить эффективность труда.

Метод оценки решающей ситуации - в нашем случае нельзя назвать эффективным. Это связано с тем, что данный метод подразумевает собой создание, какой-то определенной ситуации, где работник будет показывать свои профессиональные качества. Однако, на деле мы получаем, что работника оценивают по какой-то случайно сложившейся ситуации, которая вызвала большой резонанс в народе. Тогда руководство сразу обращают внимание и оценивают сотрудника. Хорошо, если работник сделал правильное действие, а если оценка не проводится должным образом и работник занимает свое место не имея на то должных компетенций?

Считаю эффективным решением ввести в действие следующие виды оценок:

Метод классификации - основан на ранжировании аттестуемых работников по определенному критерию от лучшего к худшему с присвоением им определенного порядкового номера².

Метод сравнения по парам - сравнение аттестуемых, находящихся в одной должности, каждого с каждым, после чего подсчитывается количество раз, когда аттестуемый оказывался лучшим в своей паре. На основе полученных результатов строится рейтинг как по группе, так и по отдельному работнику. Данный метод покажет качество взаимодействия персонала в группе, укажет на надобность или ее отсутствие имеющегося количества сотрудников.

Метод деловых игр. Введение данного метода оценки должно распространяться на молодые кадры. В администрации г.о. Самара стоит вопрос о нехватке эффективных кадров, однако, ничего не предпринимается для раскрытия потенциала молодежи. В свою очередь, деловые игры помогут нам проанализировать степень подготовленности молодых специалистов включиться в работу.

"Рейтинг или метод сравнения". Оценка соответствия работника занимаемой должности. Это метод шкалирования личных качеств работника. Важнейший компонент данного вида оценки - список задач, которые должен выполнять аттестуемый сотрудник. После составления этого списка происходит изучение деятельности с учетом времени, затрачиваемого сотрудником на принятие решений, способов выполнения поставленных задач, учитывается также, насколько экономно сотрудником используются материальные средства. Затем происходит оценка перечисленных в списке качеств аттестуемого сотрудника по 7-бальной шкале: 7 - очень высокая степень, 1 -

очень низкая степень. Данный метод оценки просто необходим для проведения кадровых реформ администрации.

В-третьих, мы снова вернемся к замкнутому кругу. Так как проблема отсутствия эффективности напрямую зависела от недостатка оценки персонала администрации. А также, важно понимать, что усовершенствовав оценку работы чиновников в администрации, перед нами все равно будет стоять важный вопрос качественного анализа полученных данных, в чем несомненно справится глава городского округа Самара Е.В. Лапушкина.

Если руководство возьмет под свой тщательный контроль вопросы оценки кадров, мы получим кадровые ротации, которые положительно скажутся на ситуации в округе, повысив уровень счастья горожан³.

¹ Указ Президента №607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов".

² Кибанов А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации : учеб.-практ. пособие. Москва : Проспект, 2012. 48 с.

³ См. также: Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ "О муниципальной службе в Российской Федерации";

Друкер П. Эффективный руководитель. Москва : Вильямс, 2007. 224 с.;

Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры. Москва : Финпресс, 2004. 288 с.;

Моргунов Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Изд-во журн. "Управление персоналом", 2005. 550 с.;

Паулов П.А., Гаспарян М.М. Плюсы и минусы местного самоуправления в системе публичной власти федеративного государства // EurasiaScience : сб. ст. XII Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 222;

Кижваткина Е.П., Паулов П.А. Отсутствие квалифицированных кадров как одна из основных проблем государственных и муниципальных закупок // Теоретические и практические проблемы развития современной науки : материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 69-70.

EVALUATION OF STAFF OF MUNICIPALITY IN THE URBAN DISTRICT OF SAMARA

© 2018 Nikolsky Alexander Yurievich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: dronzl@mail.ru, paulovpavel@yandex.ru

Keywords: personnel; personnel problems; authorities; municipal authorities.

This article reveals the actual problems associated with the evaluation of cadres of the city administration Samara.

ОСОБЕННОСТИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИТ-КОМПАНИЙ

© 2018 Нуриманова Динария Назиповна

магистрант

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail: nurdinni94@mail.ru

Ключевые слова: сбалансированное развитие.

Рассматриваются особенности сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности ИТ-компаний, проанализирован зарубежный и отечественный опыт. Определены благоприятные условия для привлечения инвестиций в сферу ИТ-технологий для активизации инновационной деятельности.

В современных условиях экономики информационные технологии стали неотъемлемой частью повседневной жизни. Развитие образования, медицины, а также многих других отраслей сопряжено с развитием ИТ-сферы, которая повсеместно внедряется и становится их неотъемлемой частью.

ИТ-сфера - это одна из отраслей современной мировой экономики, которая стремительно растет. При этом рост национальных и международных предприятий этой сферы деятельности в большей степени среди остальных высокотехнологичных отраслей экономики обеспечивается за счет двух эндогенных факторов - инноваций и маркетинга¹.

Спрос на продукцию международных ИТ-компаний образуется, когда появляются на рынке абсолютно новые товары и услуги, а также усовершенствованные версии или модели уже существующих. Наибольшее количество потребителей в период приобретения новых продуктов ИТ-компаний уже владеют и используют разного рода аналоги и принимают решение о покупках, ориентируясь не на то, что имеющиеся программы или устройства их не устраивают или вышли из строя, а только потому, что были созданы более новые и совершенные. В результате, различные ИТ-гаджеты устаревают задолго до того, как выработают свой ресурс.

Особенностями международного ИТ-рынка являются его гибкость и динамичность, где появление пионерного продукта, который обладает уникальными техническими преимуществами, способно мгновенно изменить распределение рыночных сил, а в число лидеров вывести ранее никому не известную небольшую компанию.

Стоит уделить внимание и тому, что в "стратегии по развитию отрасли ИТ" предполагается, что основными в стратегии сферы информационных технологий выступают такие направления как облачные вычисления, также поисковые системы и система распознавания, которые защищают информационные технологии, включая прогрессивные средства и методологию хранения, обработки и передачи данных.

Опыт мировой экономики четко акцентирует внимание на существовании тесной связи между конкурентоспособностью национальной экономики и развитием IT-сферы.

Как показывает опыт высокотехнологичных зарубежных компаний, для реализации стратегий инновационного и инвестиционного развития в сфере IT-технологий важно не только выстроить оптимальную организационную структуру, сколько наладить взаимосвязь между подразделениями².

Нужно отметить, что функциональная структура IT-подразделения представляет собой комплекс информационных моделей, включающих модели объектов, процессов и ситуаций. IT-отдел в крупной зарубежной компании отвечает за оперативность работы с документацией, обеспечение бесперебойной работы компьютеров и локальной сети.

На основе опыта развитых стран подтверждается факт необходимости особого внимания вопросам человеческого капитала для совершенствования функциональной структуры IT-отдела компании, так как именно от сотрудников зависит успешное внедрение новых информационных процессов или изменение существующих. Наиболее большой статьей затрат для зарубежных компаний является отдел кадров в IT-подразделениях. Данные затраты связаны с подбором кадрового персонала, профессионализм которого в сфере IT должен превышать уровень уже работающих сотрудников отдела IT и оплаты его труда, также с формированием программ для развития и обучения IT-специалистов компании. Для того чтобы приблизить функциональную структуру IT-отдела к совершенной, руководство западных компаний в основном формируют подразделение технической поддержки называемых IT Services³.

На данный момент, когда на рынке труда наблюдается дефицит высококвалифицированных IT-специалистов и определенная доступность каналов связи с высокой пропускной способностью, проще и эффективней сконцентрировать в одном месте вычислительные мощности, что обеспечивает возможность развертывания отделений и филиалов, обеспечив предпрятию максимальную гибкость в области информатизации.

Отдел внедрения проектов ответственен за переход от стадии проектирования конкретного проекта к этапу его реализации. Ролью данного подразделения является обеспечение готовности к эксплуатации и поддержке всех сервисных служб разрабатываемого проекта в полном объеме. В основном подразделения отдела внедрения организуются из проектных команд, которые занимались разработкой концепции проекта и его технической реализацией. Проекты интеграции сервисов обеспечивают целостность всего процесса технического обслуживания. Формирование данного подразделения в структуре IT-отдела только увеличивает конкурентоспособность компании, поскольку сотрудники этого подразделения занимаются творческой деятельностью: начиная от разработки программного обеспечения и заканчивая интеграцией собственных бизнес-систем.

В современных условиях хозяйствования инвестиционная деятельность является неотъемлемой частью инновационной деятельности, приводящей к выводу о необходимости привлечения инвестиций для создания и реализации продукта инновационной деятельности.

Таким образом, исходя из сказанного выше отметим наиболее благоприятные условия для привлечения инвестиций в сферу IT-технологий.

Во-первых, с областью информационных технологий участники мировой IT-сферы ассоциируют самые неожиданные и перспективные инновации. Не стоит забывать, что

специалисты в области программирования не останавливаются в развитии и создают все новые недорогие, но тем не менее известные своей надежностью программы.

Во-вторых, одним из важнейших стимулов для привлечения инвестиций приходится возросший спрос на продукты и услуги информационных технологий среди населения и предприятий. Все компании ставят своей целью сделать качественный скачок в сторону роста конкурентоспособности благодаря внедрению информационных и коммуникационных технологий завтрашнего дня. В свою очередь, развитие розничных сетей, которые торгуют электроникой, в состав которых входят компьютеры, мониторы, принтеры и другие высокотехнологичные продукты, позволило обеспечить взлет вверх ИТ-рынка. Все перечисленные товары стали доступными даже малообеспеченным покупателям за счет развития потребительского кредитования.

В-третьих, отрасль информационных технологий остается ненасыщенным и позволяет привлечь инвесторов.

Таким образом, руководители зарубежных ИТ-компаний сходятся в едином мнении: для эффективной реализации стратегии сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности компаний необходимо уделять внимание оптимальной организационной структуре и человеческому капиталу.

Отечественный опыт в сфере информационных технологий показывает, что принцип тесной связи между конкурентоспособностью национальной экономики и развитием ИТ-сферы удовлетворяет потребности российского рынка только частично. В секторе оборудования восполнение почти всех потребностей внутри рынка идет благодаря импорту. В глобальных масштабах в условиях мирового рынка информационных технологий ИТ-область России незначительна. Доля России в объеме мирового рынка составляет всего 1%⁴.

По сравнению с зарубежными странами отрасль информационных технологий в РФ характеризуется неравномерным географическим расположением рынка.

Заметим, что отечественный рынок информационных технологий имеет устойчивое положение в экономике страны. Также существуют определенные условия для успешного развития ИТ-рынка и одним из важнейших условий являются квалифицированные кадры, то есть молодые, успешные и талантливые специалисты. Проводятся различные мероприятия для того, чтобы заинтересовать новых для реализации своего потенциала и дать стимул уже работающим сотрудникам.

Если рассматривать ИТ-сферу в более узком смысле, то речь идет о предприятиях, ориентированных в области ИТ. Инновационная деятельность таких компаний определяется следующими особенностями:

- "работающий персонал;
- финансирование;
- инновационные разработки;
- формы управления;
- виды научной информации"⁵.

Следует отметить, что отличительной чертой ИТ-предприятий является взаимосвязь с внешней средой, примером которой можно привести сотрудничество с высшими учебными заведениями. На кафедрах создаются лаборатории, которые нацелены на научно-исследовательские работы в сфере инноваций и имеющие функцию пополнить кадровый резерв инновационного ИТ-предприятия.

Многообразие и сложность корпоративных IT-систем обеспечивает спрос на IT-услуги, которые требуют больших затрат на установку, интеграцию, обучение и обслуживание. IT-аутсорсинг, под которым понимается передача сторонним организациям функций по поддержке и обслуживанию IT-инфраструктуры, является одним из перспективных направлений на данном рынке⁶.

В нынешних рыночных условиях IT-сфера остается, если не главной, то одной из важнейших отраслей отечественной и зарубежной экономики. Однако уровень привлечения инвестиционных средств также придерживается невысокой планки. Даже учитывая, что в отрасль информационных технологий имеет высокую концентрацию талантливых специалистов по сравнению с другими отраслями, объем входных издержек не очень высокий, но есть возможность быстро достигнуть прибыльности при условии существования удачной бизнес-модели, а также велика вероятность спроса на растущие IT-компании со стороны фондов прямых инвестиций. IT-сфера постоянно развивается и привлекает весомое финансирование.

Эксперты полагают, что передовые компании знают, что технологии - это один из рычагов, помогающий им занять опустевшие доли рынка, лучше узнать своих клиентов, а значит и предложить им именно ту услугу или же товар, который определенно им нужен.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод, что IT-сфера становится все более привлекательной отраслью для инвестирования.

¹ IT-услуги (рынок России). URL: <http://www.tadviser.ru>.

² Дик В.В., Шайгура С.В. Жизненный цикл информационных систем // Славянский форум. 2012. № 1. С. 180-188.

³ URL: <http://www.tadviser.ru>.

⁴ Мальцева А.А., Кархунен Пяйви. Феномен Финляндии: развитие инфраструктуры генерации и трансфера инноваций как фактор экономического роста // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2012. № 6. С. 108-122.

⁵ Мальцева С.В. Инновационный менеджмент. Москва : Юрайт, 2017. 121 с.

⁶ Рынок IT-услуг: динамика и ключевые тренды - CNews Аналитика.

PECULIARITIES OF BALANCED DEVELOPMENT OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY OF IT COMPANIES

© 2018 Nurimanova Dinariya Nazipovna

Graduate Student

Bashkir State University, Ufa

E-mail: nurdinni94@mail.ru

Keywords: balanced development.

In the article features of balanced development of innovative and investment activity of IT companies are considered, foreign and domestic experience is analyzed. The author defines favorable conditions for attracting investments in the IT-technologies sphere to activate innovation activity.

ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

© 2018 Овчинникова Ксения Александровна

студент

© 2018 Маркова Юлия Дмитриевна

студент

© 2018 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ovchinnikova_xeniya@mail.ru, uka881@gmail.com

Ключевые слова: реклама, сфера услуг, общественное питание, логистика услуг.

Данная статья раскрывает актуальную для коммерческой деятельности проблему, связанную с созданием эффективного рекламного продукта для предприятия сферы услуг в области общественного питания. Рассмотрены основные требования к созданию рекламы и отличия рекламы сферы услуг от других видов деятельности.

Помимо отлаживания механизма логистической составляющей у каждого предприятия, изначально каждой организации нужно грамотно о себе заявить. В сфере оказания услуг объем рекламной составляющей относительно мал в сравнении с другими сферами человеческой деятельности. Это объясняется наличием большого количества мелких фирм и малым числом крупных фирм, профессионально оказывающих услуги. В итоге количество крупных объявлений в рекламных изданиях сферы услуг в несколько раз меньше, чем для продуктов питания или объектов недвижимости.

Особенностью рекламных объявлений в сфере услуг является заострение наибольшего внимания на сервисе, его многогранности и комплексности. Это - квалификация персонала, оказывающего услугу, качество обслуживания на месте оказания, помощь, консультации и срочность выполнения заказа, оформление документов, многочисленные сопутствующие услуги. Ценам и скидкам в данном аспекте отводится второй план. Обычно их указывают не количественно, а оценочно - например, "выгодные", "особые", "низкие". Не менее важными считаются: сертификация, наличие лицензий, гарантия, опыт работы, использование новых технологий.

Услуга общественного питания - это итог трудовой деятельности организаций и ИП по удовлетворению запросов клиентов в питании и проведении досуга. Перечень услуг, которые поставляются клиентам на предприятиях общественного питания, состоит из: услуг питания, услуг по изготовлению кулинарной продукции и кондитерских изделий, услуг по организации потребления и обслуживания потребителей, услуг по реализации кулинарной продукции, услуг по организации досуга.

Реклама организаций по предоставлению услуг общественного питания обладает рядом специфических особенностей. Это, изначально, открытая и доступная информация о месте расположения кафе и ресторанов, и об услугах, которые они оказывают. Реклама должна содействовать привлечению возможных потребителей и формировать положительный имидж предприятия. В современных условиях конкурентной борьбы за потенциальных потребителей рекламный продукт оказывает неоценимую помощь и занимает одну из лидирующих позиций в распределении бюджета предприятия.

При формировании рекламного продукта для кафе и ресторанов, следует четко понимать миссию предприятия, его стиль и атмосферу. Более высокий класс ресторана должен, соответственно, затрачивать на свое продвижение большее количество денежных средств на рекламное оформление и привлечение потребителей. Производство единой формы рекламного продукта для всех организаций общественного питания невозможно, но оно может включать в себя некоторые общие аспекты. Каждый ресторан начинается с внешней рекламы. Внешняя реклама, кроме заключающей в ней информации, должна гармонично вписываться в архитектурный ансамбль всего предприятия и удачно его дополнять, а вывеска, представляющая собой оригинальное и запоминающееся название, будет содержать в себе сильный рекламный импульс.

Лицо ресторана - витрина является важнейшим источником рекламной информации об персональных особенностях любого предприятия сферы общественного питания, виде и характере его кухни, репертуаре музыкальных групп при их наличии. Оконная витрина должна дополнять вывеску и гармонично с ней взаимодействовать с целью создания законченного архитектурного ансамбля. Витрина призвана притягивать внимание, заинтересовывать проходящего мимо человека, побуждать в нем желание зайти в ресторан. Также, отделка витрины создана для выделения профиля заведения - типичный ассортимент блюд, вид кухни, характер специализации. Известные предприятия общественного питания в витринах показывают свои фирменные блюда или демонстрируют способ их приготовления. Например, в ресторанах Японии внешний вид ресторана оформляют витринами с искусственно сделанными блюдами высокой кухни и распространяют их запах, так что выглядят они как настоящие и весьма продуктивно привлекают взгляд клиента.

Для притягивания взгляда потребителей к фирменным блюдам или сезонному меню часто используются рекламные листовки. В них в увлекательной форме повествуется о фирменных блюдах, также здесь размещаются профессиональные фотографии примеров блюд.

Актуальная реклама услуг общественного питания не заканчивает свое действие исключительно в местах продаж. Она стремится нащупать потенциального потребителя везде и активно пытается воздействовать на него с помощью сети Интернет, радио, газет, журналов и телевидения. Средства массовой информации могут формировать общественное мнение о ресторанах в виде обзорных статей, рецензий, отдельных колонок в журналах или радио-сетях. Потребители в свою очередь высказывают собственное мнение с помощью платформ для отзывов, что помогает владельцам ресторанов оперативно реагировать и выявлять узкие места своего предприятия.

По способу обращения реклама должна быть разграниченной. Она может быть направлена на различные социальные группы. Важно учитывать климатические и

географические условия, в которых проживает та или иная социальная группа потенциальных потребителей. При этом нужно принимать во внимание и персональные вкусы групп посетителей, их стереотипы культуры потребления, этнические отличительные черты. Реклама призвана по максимуму подступить к потребителю и распространять такой вид культуры питания, который был бы наиболее естественным для его энергетических затрат. На сегодняшний день, посетителям крайне важно знать число килокалорий, содержащихся в блюде, энергетическую ценность своего дневного рациона. По этой причине необходимая потребность в меню предприятий общественного питания рядом с названием блюда указывать и его калорийную ценность стала актуальной.

Таким образом, признанное меню и великолепное обслуживание еще не обеспечивают ресторану прибыль, если никто, за исключением неизменных постоянных клиентов, не будет об этом осведомлен. Поэтому, любому предприятию сферы общественного питания необходимо проводить деятельность по продвижению своих услуг, что обеспечит ресторан наибольшим количеством гостей и стабильным получением прибыли. Продвижение ресторанных услуг состоит в рекламировании, индивидуальных коммерческих презентациях, стимулировании сбыта продукции предприятия с помощью современных купонов, призов и лотерей в социальных сетях, особых мероприятий и скидок для "клуба постоянных клиентов", свободной продаже подарочных сертификатов.

1. Зюляева Е.А., Шавандина И.В. Качество услуг общественного питания // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5.

2. Малахова Ю.В., Крылова Р.В. Повышение эффективности предприятий сферы услуг общественного питания // Вестник КрасГАУ. 2014. № 2.

3. Нагапетьянц Р.Н. Развитие маркетинга в сфере услуг // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. № 1.

4. Тетерина Е.А., Питерова А.Ю. Специфика рекламы в сфере услуг // Наука. Общество. Государство. 2014. № 1.

5. Фадейчева И.Н., Бардасова Э.В. Место и роль малых предприятий в сфере услуг общественного питания // Вестник Казанского технологического университета. 2013. № 15.

6. Фадейчева И.Н., Бардасова Э.В. Эффективное управление малыми предприятиями в сфере услуг общественного питания: проблемы и перспективы // Вестник Казанского технологического университета. 2012. № 10.

7. Рахматуллина А.Р. Проблемы развития городского общественного транспорта // Управление экономическими системами. 2013. № 12 (60). С. 70.

8. Лебедева А.В., Рахматуллина А.Р. Актуальные задачи по оперативному управлению закупками // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. Т. 1. С. 355.

9. Проблемы внедрения инновационной организационно-образовательной концепции в высшей школе (на примере вектора развития казачьей культурно-образовательной парадигмы) // Методологические основы и экономическое стимулирование инновационной деятельности промышленного предприятия : монография / под ред. Т.Н. Шаталовой. Saint-Louis-Missouri, 2016. С. 163-199.

10. Подготовка кадров для инновационных промышленных предприятий в высшей школе // Методологические основы и экономическое стимулирование инновационной деятельности промышленного предприятия : монография / под ред. Т.Н. Шаталовой. Saint-Louis-Missouri, 2016. С. 133-199.

FEATURES OF ADVERTISING IN THE FIELD OF CATERING SERVICES

© 2018 Ovchinnikova Ksenia Aleksandrovna
Student

© 2018 Markova Yuliya Dmitrievna
Student

© 2018 Rakhmatullina Albina Rustamovna
PhD, Associate Professor
Samara state University of Economics
E-mail: ovchinnikova_xeniya@mail.ru, uka881@gmail.com

Keywords: advertising, services, catering, logistics services.

This article reveals the actual problem for commercial activities related to the creation of an effective advertising product for the company services in the field of catering: the basic requirements for the creation of advertising and differences between advertising services from other activities.

УДК 339.138

Код РИНЦ 06.71.15

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

© 2018 Оськина Александра Сергеевна
студент

Волгоградский институт управления, филиал РАНХиГС
E-mail: alexandraosk96@mail.ru

Ключевые слова: развитие, сети, фармацевтический рынок, слияние, поглощение, доля, объем, производители, вертикальная интеграция, специфика.

Статья посвящена анализу процедуры вертикальной интеграции компаний "НИЖФАРМ" и "STADA" в специфических российских условиях. Рассмотрены показатели деятельности компаний до и после проведения процедуры поглощения, а также основные преимущества и отрицательные стороны как для компании-покупателя, так и для компании-цели.

В современных экономических условиях компании прибегают к совершенно разным методам установления и наращивания лидирующих позиций на рынке¹. Одним из таких механизмов, который будет освещен в данной статье, является процедура вертикальной интеграции² (поглощения более крупным рыночным игроком).

Актуальность данной темы продиктована тем, что подобные структуры хороши в устойчивой среде³, но из-за своей массивности и усложненности их внутренней структуры, они достаточно трудно приспосабливаются и адаптируются к быстроменяющимся условиям⁴, что делает их изучение в современных российских реалиях весьма интересным⁵. Кроме того, специфики избранной теме придает тот факт, что в чистом виде (от сырья до конечного потребителя) на отечественном фармацевтическом рынке процедура вертикальной интеграции не встречается⁶, поэтому мы имеем возможность рассмотреть особенность протекания данного процесса при неполной интеграции⁷.

Данная процедура обусловлена различными мотивами со стороны обеих участников процесса интеграции. Она может использоваться не только при необходимости расширения рынков сбыта⁸, усовершенствования стадий производства, получения контроля над ресурсами или спроса на уже готовую продукцию, а так же для стабилизации текущего рыночного положения.

Наглядно данную ситуацию можно проанализировать, изучив процедуру поглощения компанией "STADA" компании "НИЖФАРМ" в начале 2005 года. Стоимость проданного пакета акций составляет 80,5 млн евро. Для того чтобы оценить степень необходимости осуществления данных преобразований, рассмотрим стоимостной объем реализации "НИЖФАРМ" и "STADA" непосредственно перед осуществлением вертикальной интеграции.

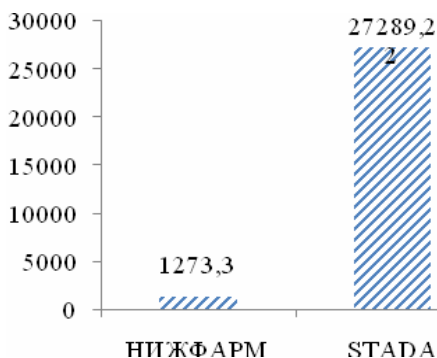


Рис. Объем реализации продукции в стоимостном выражении компаниями "НИЖФАРМ" и "STADA" перед процедурой вертикальной интеграции

И мотивы "НИЖФАРМ" очевидны - объединение усилий двух компаний должны в итоге привести к расширению географических рынков продаж и увеличению продаж на существующих рынках. "STADA" же рассматривало покупку "НИЖФАРМА" как стратегический шаг на пути расширения бизнеса "STADA" в странах СНГ. Следует отметить, что компания "Нижфарм" активно развивалась в тот период времени, к примеру, об этом свидетельствует и тот факт, что в 2004 г. компания открыла представительство "Нижфарм-Балтия", что позволила ей распространить свое влияние на все страны Балтии.

До момента вхождения в состав "STADA", доля "НИЖФАРМА" не превышала 1% на российском фармацевтическом рынке. После вхождения в состав компании STADA, совокупные продажи компании выросли с 1 589 548 тыс. руб. в конце 2005 года, до сопоставимых 2139,2 млн евро к концу 2017 года.

Основные показатели деятельности STADA можно увидеть в таблице.

Стоимостные показатели деятельности компании STADA за 2016-2017 гг.*

Показатель	2016	2017	Изменение
Объявленные продажи группы	2313,9 млн евро	2139,2 млн евро	8%
Скорректированные продажи группы	2255,3 млн евро	2128,7 млн евро	6%
Объявленная EBITDA	363,8 млн евро	361,5 млн евро	1%
Скорректированная EBITDA	433,9 млн евро	398,0 млн евро	9%
Объявленная чистая прибыль	85,3 млн евро	85,9 млн евро	-1%
Скорректированная чистая прибыль	195,6 млн евро	177,3 млн евро	10%
Объявленная прибыль на акцию	1,37 евро	1,38 евро	-1%
Скорректированная прибыль на акцию	3,14 евро	2,85 евро	10%

* Составлено по: <https://www.stada.ru>.

Проблематика интеграции продиктована не столько сложностью получения доступа "НИЖФАРМ" к источникам сырья, а сколько отсутствием финансовых возможностей производить фармакологические исследования, анализы и синтезы новых препаратов, клинические исследования. Поэтому в этом случае, целесообразно говорить об "интеграции назад" (на стадию вниз). Слияние на стадию вниз (назад) дает возможность компании-покупателю ("STADA") создать для себя дешевый и стабильный источник сырья для собственного производства, который контролировать тоже будет она, а для компании-цели - это возможность расширить перечень операций компании и создать для себя источник стабильного спроса на свою продукцию, а также контролировать его, будучи в составе группы компаний. Определенно, плюсы очевидны для обеих компаний.

Но, как было сказано ранее, зачастую группа компании такого масштаба и такого типа не обладает должной степенью адаптации к быстро меняющимся условиям внешней среды, поэтому в 2017 году, руководство фармгиганта приняло решение о продаже 100% акций по цене 66 евро за бумагу. Общая сумма сделки оценивается в 5,318 млрд евро. Примечательным фактом является то, что продажа активов корпорации началась с продажи двух ее российских заводов - "Макиз-фарма" в Москве и "Скопинфарм" в Рязанской области, что свидетельствует о том, что за более чем 10-ти летнее присутствие в России, "STADA" так и не смогла подстроится под условия российской действительности.

Таким образом, в результате изучения вертикальной интеграции как способа развития фармацевтической компании, необходимо сделать вывод, что вертикальная интеграция действительно является способом развития, причем и компании-покупателя и компании-цели: для первого - это способ расширить свое присутствие и получить доступ к сырью и реагентам, а для второго участника - возможность поправить свое финансовое положение, стать частью крупнейшей компании, получать все выгоды и преимущества от сотрудничества. При этом на фоне явных преимуществ, можно увидеть и ряд недостатков, которые в современных рыночных российских условиях не всегда дают возможность получить тот синергетический-эффект, ради которого были произведены советующие преобразования.

¹ Карачев И.А., Волкова А.И. Особенности функционирования мегакластеров фармацевтической отрасли // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 9 (155). С. 50-59.

² Евстратов А.В., Игнатьева В.С. Ретроспективный обзор процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 11 (145). С. 24-31.

³ Евстратов А.В., Бережнова А.И. Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 14, № 16 (103). С. 35-39.

⁴ Горлов В.В. Состояние фармацевтического рынка России и показатели эффективности производственной деятельности фармацевтических организаций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 7 (145). С. 22-27.

⁵ Халатян С.Г. Факторы и перспективы развития региональных фармацевтических дистрибьюторов в современных условиях: логистический аспект // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2016. № 3 (55). С. 73-79.

⁶ Евстратов А.В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. № 5. С. 24-28.

⁷ Евстратов А.В., Гончарова А.Е. Обоснование эффективности процессов слияний и поглощений на фармацевтическом рынке: мировой опыт и российская специфика // Baikal Research Journal. 2017. Т. 8. № 4.

⁸ Воронцова Н.А. Пути преодоления рецессии при разработке новых лекарственных средств в фармацевтической промышленности // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2018. № 1 (211). С. 59-66.

VERTICAL INTEGRATION AS A METHOD OF DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL COMPANY

© 2018 Oskina Aleksandra Sergeevna

Student

Volgograd Institute of management, branch of RANEPA

E-mail: alexandraosk96@mail.ru

Keywords: development, networks, pharmaceutical market, sling, absorption, share, volume, producers, vertical integration, specificity.

The article is devoted to the analysis of the vertical integration procedure of "NIZHFARM" and "STADA" companies in specific Russian conditions. The article examines the performance of companies before and after the absorption procedure, as well as oat benefits and disadvantages for both the buyer company and the target company.

УДК 338.314

Код РИНЦ 06.00.00

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

© 2018 Пименова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

Ключевые слова: рентабельность, показатели рентабельности, методы расчета показателей рентабельности, методика анализа рентабельности.

Представлен системный подход к оценке рентабельности деятельности предприятия, рассмотрены методы расчета и анализа показателей рентабельности.

Рентабельность - важнейшая категория оценки эффективности деятельности предприятия. Расчет показателей рентабельности очень важен для измерения результативности и экономической целесообразности функционирования предприятия как в настоящий момент времени, так и в перспективе. Кроме того, показатели рентабельности тесно связаны с другими показателями оценки результатов работы предприятия (в частности, с финансовыми результатами, показателями финансового состояния), поэтому показатели рентабельности так же, как и показатели деловой активности, используются для измерения эффективности¹.

Существует более тридцати различных показателей рентабельности в зависимости от того, какой подход (ресурсный или затратный) используется при расчете, для какой цели этот расчет проводится. Представляется актуальным вопрос отбора коэффициентов рентабельности и их группировки для того, чтобы сделать процесс оценки эффективности работы предприятия наиболее четким, полным и достоверным.

Исследование показало, что различные авторы предлагают свои подходы к классификации показателей рентабельности. Наиболее часто встречается точка зрения, что возможно разделение данных показателей на три группы. Методика расчета показателей рентабельности каждой группы представлена в табл. 1.

Таблица 1

Методы расчета показателей рентабельности

Показатели	Формула расчета	Условные обозначения
1 группа. Показатели рентабельности, рассчитываемые на основе прибыли (дохода)		
1. Рентабельность продаж	$P_1 = \text{П}_{\text{пр}} / \text{Мр}$	П _{пр} - прибыль (убыток) от продажи (форма по ОКУД 0710002, стр. 2200);
2. Общая рентабельность продаж	$P_2 = \text{П}_{\text{об}} / \text{Мр}$	Мр - выручка (форма по ОКУД 0710002, стр. 2110);
3. Чистая рентабельность оборота	$P_3 = \text{П}_ч / \text{Мр}$	П _{об} - прибыль до налогообложения (форма по ОКУД 0710002, стр. 2300);
4. Рентабельность затрат	$P_4 = \text{П}_{\text{пр}} / \text{С}$	П _ч - чистая прибыль (форма по ОКУД 0710002, стр. 2400);
5. Общая рентабельность затрат	$P_5 = \text{П}_{\text{об}} / \text{С}$	С - полная себестоимость продаж (форма по ОКУД 0710002, стр. 2120 + стр.2210 + стр.2220).
6. Общая рентабельность затрат	$P_6 = \text{П}_ч / \text{С}$	
2 группа. Показатели рентабельности, рассчитываемые на основе производственных активов		
1. Чистая рентабельность активов	$P_1 = \text{П}_ч / \text{В}$	В - валюта (итог) баланса (форма по ОКУД 0710001, стр. 1600);
2. Чистая рентабельность текущих активов	$P_2 = \text{П}_ч / \text{R}_A$	R _A - оборотные активы (форма по ОКУД 0710001, стр. 1200);
3. Чистая рентабельность перманентного капитала	$R_3 = \text{П}_ч / (\text{И}_c + \text{K}_T)$	И _с - капитал и резервы (форма по ОКУД 0710001, стр. 1300);
4. Чистая рентабельность собственного капитала	$R_4 = \text{П}_ч / \text{И}_c$	K _T - долгосрочные обязательства (форма по ОКУД 0710001, стр. 1400).

Показатели	Формула расчета	Условные обозначения
3 группа. Показатели рентабельности, рассчитываемые на основе чистого притока наличных денежных средств		
1. Чистый приток денежных средств на 1 р. объема продаж	$R_1 = \text{ЧПДС} / M_p$	ЧПДС - чистый приток денежных средств (форма по ОКУД 0710001, стр. 1250 или форма по ОКУД 0710004, стр. 4500)
2. Чистый приток денежных средств на 1 р. совокупного капитала	$R_2 = \text{ЧПДС} / I_c$	
3. Чистый приток денежных средств на 1 р. собственного капитала	$R_3 = \text{ЧПДС} / B$	

К группе показателей рентабельности, рассчитываемых на основе прибыли (дохода), относят:

1. Рентабельность продаж - характеризует эффективность деятельности предприятия. В расчетах в качестве показателя прибыли (в числителе) можно использовать прибыль от продажи; прибыль до налогообложения; чистую прибыль:

1.1. Рентабельность продаж по прибыли от продажи - характеризует прибыльность продукции. Значение данного коэффициента показывает, какую прибыль предприятие получает с каждого рубля продажи. Тенденция снижения показателя может отражать снижение конкурентоспособности предприятия, т.к. предполагает сокращение спроса на его продукцию (работы, услуги). На изменение уровня рентабельности продаж оказывают влияние два фактора: изменение оптовых цен и изменение себестоимости. Влияние данных факторов определяется по методу цепных подстановок (табл. 2).

Таблица 2

Методика факторного анализа рентабельности продажи и рентабельности производства*

Показатели и наименование факторов	Формула расчета	Условные обозначения
1. Рентабельность производства	$R_{\text{пр}} = \text{П}_б / \Phi$	$\text{П}_б$ - прибыль (убыток) до налогообложения (форма по ОКУД 0710002, стр. 2300); Φ - стоимость производственных фондов (сумма основных средств и запасов) ((форма по ОКУД 0710001, стр. 1150 + стр. 1210)
Изменение рентабельности производства за период - всего	$\Delta R_{\text{пр}} = R_{\text{пр}}^1 - R_{\text{пр}}^0$	$R_{\text{пр}}^1, R_{\text{пр}}^0$ - рентабельность производства в отчетном и предшествующем периодах соответственно.
в т.ч. за счет факторов:	$\Delta R_{\text{пр}} = \Delta R_{\text{с.ф.}} + \Delta R_{\text{у.п}}$	
- изменения стоимости производственных фондов	$\Delta R_{\text{с.ф.}} = \text{П}_б^0 / \Phi_1 - \text{П}_б^0 / \Phi_0$	$\text{П}_б^1, \text{П}_б^0$ - прибыль (убыток) до налогообложения за отчетный и предшествующий период соответственно;
- изменения уровня прибыли	$\Delta R_{\text{у.п}} = \text{П}_б^1 / \Phi_1 - \text{П}_б^0 / \Phi_1$	Φ_1, Φ_0 - стоимость производственных фондов в отчетном и предшествующем периодах соответственно.

Показатели и наименование факторов	Формула расчета	Условные обозначения
2. Рентабельность продаж	$R_{п}$	$P_{пр}$ - прибыль (убыток) от продаж (форма по ОКУД 0710002, стр. 2200); $M_{р}$ - выручка (форма по ОКУД 0710002, стр. 2110).
Изменение рентабельности продаж, всего	$\Delta R_{п} = R_{п^1} - R_{п^0}$	$R_{п^1}$, $R_{п^0}$ - рентабельность продаж в отчетном и предшествующем периодах соответственно.
в т.ч. за счет факторов:	$\Delta R_{п} = \Delta R_{ц} + \Delta R_{с}$	
- изменения оптовых цен	$\Delta R_{ц} = (M_{р^1} - C_0) / M_{р^1} - (M_{р^0} - C_0) / M_{р^0}$	$M_{р^1}$, $M_{р^0}$ - выручка за отчетный и предшествующий период соответственно;
- изменения себестоимости	$\Delta R_{с} = (M_{р^1} - C_1) / M_{р^1} - (M_{р^1} - C_0) / M_{р^1}$	C_1 , C_0 - полная себестоимость продаж за отчетный и предшествующий период соответственно (форма по ОКУД 0710002, стр. 2120 + стр.2210 + стр.2220)

* Пименова Е.М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия (бизнеса): основные стили и подходы : монография. Самара, 2013. С. 73-79.

1.2. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения (общая рентабельность) - характеризует эффективность работы руководства предприятия по вопросам получения прибыли не только от производственной (операционной), но и от инвестиционной и финансовой деятельности.

1.3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (чистая рентабельность) - характеризует эффективность всех видов деятельности предприятия (операционной, инвестиционной и финансовой) после вычета текущего налога на прибыль и иных обязательных платежей. Этот показатель отражает полное влияние структуры капитала и финансирования предприятия на его рентабельность.

2. Рентабельность затрат - показывает, какую прибыль получают на рубль средств, вложенных и производство и продажу продукции; также определяется по трем видам прибыли.

К группе показателей рентабельности, рассчитываемых на основе производственных активов, относят:

1. Рентабельность активов (экономическая рентабельность) характеризует уровень прибыли, генерируемой всеми активами предприятия, находящимися в его использовании по балансу. Уменьшение показателя в динамике может свидетельствовать о падающем спросе на продукцию (работы, услуги) предприятия и о перенакоплении активов.

2. Рентабельность текущих активов - показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного рубля текущих активов (оборотных средств).

3. Рентабельность перманентного капитала - показывает эффективность использования средств, инвестированных в предприятие.

4. Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность) - показывает эффективность использования собственного капитала, или какую прибыль получает предприятие с каждого рубля собственных средств. На уровень рентабельности собственного капитала влияют: уровень налогообложения прибыли, финансовая структура капитала (соотношение собственных и заемных средств), рентабельность продаж и оборачиваемость активов. Это своего рода замыкающий показатель эффективности функционирования предприятия, вся деятельность, которого должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности.

К группе показателей рентабельности, рассчитываемых на основе чистого притока денежных средств, относят:

1. Чистый приток денежных средств на 1 р. объема продаж - показывает, сколько чистых денежных средств получено на 1 р. выручки. Если показатель снижается на фоне стабильных или возрастающих показателей рентабельности, рассчитанных на основе прибыли (первая группа), предприятие может попасть в ситуацию "ножниц" между ростом величины прибыли и наличием денежных средств, а от этого будет зависеть быстрота скатывания предприятия к банкротству.

2. Чистый приток денежных средств на 1 р. совокупного капитала - отражает эффективность использования внеоборотных и оборотных активов, вложенных в производство.

3. Чистый приток денежных средств на 1 р. собственного капитала - характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия.

Еще одним показателем рентабельности является рентабельность производства - это наиболее обобщающий, качественный показатель экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятия. Рентабельность производства соизмеряет величину полученной прибыли с размерами тех средств, с помощью которых она получена (основные средства и запасы). Эти средства, используемые в производстве для получения известной прибыли, являются как бы ее ценой, и она ниже (т.е. чем меньше затребованных средств при той же величине полученной прибыли), тем эффективнее производство, тем эффективнее функционирует предприятие. На уровень рентабельности производства оказывают влияние два фактора - изменение стоимости производственных фондов и изменение уровня прибыли (табл. 2). Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью производственных фондов она достигнута и чем более эффективно данные фонды используются, тем выше рентабельность производства, а значит, и выше экономическая эффективность работы предприятия.

С точки зрения автора, рассмотренная группировка показателей рентабельности наиболее целесообразна в использовании, не исключает расчет результативности работы предприятия на основе привлечения информации о движении денежных средств по трем видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой). Соответственно, результаты, получаемые в ходе анализа с использованием данной (более широкой, чем остальные) системы показателей рентабельности, будут максимально достоверными и реалистичными.

¹ Пименова Е.М. Определение эффективности деятельности предприятия как необходимый этап оценки его стоимости // Экономика и управление собственностью. 2015. № 3. С. 46-50.

FORMATION OF SYSTEM OF INDICATORS OF PROFITABILITY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE IN MARKET CONDITIONS

© 2018 Pimenova Elena Mikhailovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

Keywords: profitability, profitability indicators, methods of calculation of profitability indicators, methods of profitability analysis.

The article presents a systematic approach to assessing the profitability of the enterprise, the methods of calculation and analysis of indicators of profitability.

УДК 658.86
Код РИНЦ 06.00.00

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ИНТЕРНЕТ-РИТЕЙЛА

© 2018 Подлегаев Артем Олегович
студент
© 2018 Саямова Янина Геннадьевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: art.podlegaew@yandex.ru

Ключевые слова: интернет-торговля, интернет-ритейл, онлайн-магазин.

Статья посвящена изучению сферы интернет-ритейла, ее роли в современном мире и анализу ее развития.

Традиционные магазины все больше товаров реализуют через интернет, а онлайн-ритейлеры открывают физические точки. Развитие всех каналов продаж обеспечивают цифровые технологии. По расчетам российской компании Softline, темпы роста мирового цифрового ритейла в ближайшие шесть лет более чем вдвое опередят показатели традиционного сектора офлайн-торговли. Объем рынка цифрового ритейла в 2018-м достигнет \$3,2 трлн и увеличится к 2024 году до \$8,7 трлн.

Интернет-торговля - это быстроразвивающаяся отрасль, именно поэтому бизнесу в Интернете уделяется особое внимание в связи со становлением информационного общества и его непосредственным вкладом в экономику. Развитие сектора информационно-коммуникативных технологий также является фактором, способствующим успешному ведению бизнеса и толчком к повышению темпов экономического роста стран. Электронная

коммерция активно развивается в течение двух последних десятилетий, что по сравнению со многими отраслями экономики является небольшим промежутком времени.

Под электронной коммерцией подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта, и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому. В России наблюдается бурное развитие и адаптация Интернет-торговли, которая в мире является непосредственным двигателем Интернет торговли. Стоит отметить, что данный вид продажи товаров имеет колоссальный успех среди целевой аудитории, потому что, как правило, за недостаточностью времени, многие люди просто не посещают торговые точки. И поэтому на помощь им приходит быстрый и доступный в любое время дня и ночи онлайн-магазин.

В данной научной работе использованы исследования агентства "Data Insight".

"Data Insight" - первое в России агентство, специализирующееся на исследованиях и консалтинге в области электронной коммерции и других интернет-рынков.

Таблица 1

Динамика внутрироссийских онлайн-продаж за 2011-2017 гг.

Год	Объем продаж, млрд руб.	Уровень роста по сравнению с предыдущим годом, %
2011	235	-
2012	315	34
2013	415	31
2014	560	34
2015	650	16
2016	800	23
2017	944	18

Анализируя таблицу, можно выяснить, что показатели онлайн-продаж в течение 6 лет растут. Так, в 2016 году по сравнению с 2013 годом онлайн-продажи выросли почти в 2 раза. Онлайн-продажи в России достигли 944 млрд. рублей в 2017 году¹.

Агентство проанализировало, какое устройство используется чаще - ноутбук, стационарный компьютер, смартфон или планшет - при онлайн-заказах среди владельцев смартфонов.

Таблица 2

Структура онлайн-покупки в России в разрезе признака - устройство, использованное для совершения покупки

Наименование устройства	Показатели, %
Ноутбук	37
Десктоп	32
Смартфон	23
Планшет	8

Исходя из данных таблицы, чаще всего покупки совершаются с ноутбуков. Реже всего используются планшеты. Доля смартфонов - 23%, что всего лишь на 10% меньше по сравнению с использованием ПК.

Далее рассмотрим показатели частоты использования смартфонов для совершения онлайн-заказов².

Среди населения, использующего смартфон, чаще всего онлайн-покупки совершают граждане 18-20 лет.

По данным исследований агентства "Data Insight" в 2016 году размер розничного онлайн-экспорта составил 2,15 млрд. долларов год. При этом уровень прироста составил 32% по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 3

**Показатели онлайн-покупок в России, совершенных при помощи смартфона
(в зависимости от возраста)**

Возраст	Показатели, %
18-20 лет	34
21-24 года	32
25-29 лет	27
30-34 года	22
35-39 лет	16
40-44 года	13
45-54 года	6
55-64 года	4

Немаловажную роль в экономике России играет экспорт. Львиная доля онлайн-экспорта уходит в Северную Америку и Западную Европу. Меньше всего российский онлайн-экспорт востребован в Южной Америке.

Таблица 4

Структура онлайн-экспорта в России в 2016 г.

Наименование	Показатели, %
Северная Америка	42,1
Западная Европа	30,8
Центральная и Восточная Европа	3,8
СНГ	3,7
АТР	12,2
Южная Америка	2,6
Ближний Восток и Африка	4,7

Таблица 5

Лидеры онлайн-покупок в России в 2016 г.

Наименование категории покупателей	% от населения 18+
Жители Москвы	61
Возраст 18-24	59
Возраст 25-39	54
Высшее образование	51

Рассмотрим в табл. 5 лидеров онлайн-покупок в России старше 18 лет, проживающих в Москве, а также возрастом старше 18 и 25 и имеющим высшее образование. Основными клиентами по данным категориям является больше половины населения.

На фоне многолетней работы интернет-магазинов в России можно выделить несколько основных трендов и тенденций³:

- рост влияния IT-систем в логистике;
- рост спроса на перевозки внутри одного региона и между регионами;
- сети пунктов выдачи заказов как новый обязательный атрибут логиста и магазина;
- консолидация рынка;
- клиентоориентированность в вопросах доставки заказа до покупателя как средство повышенной конкурентоспособности;
- сокращение сроков доставки в регионах вокруг Москвы;
- не рабочее время и узкий интервал доставки - важнейшие требования покупателей;
- 94% магазинов отслеживают качество работы логистов. Лояльность к логистам - в прошлом;
- покупатели, по-прежнему, часто не желают отслеживать свой заказ;
- заказ, доставленный вовремя, важнее срочной доставки;
- покупатели, по-прежнему, не готовы платить за доставку;
- доставка на следующий день - важнейший фактор развития интернет - торговли в регионах.

Таким образом, сфера интернет-ритейла активно развивается. Возрастает роль компьютерных технологий. Интернет-магазины все более клиентоориентированы, поэтому клиенты чаще делают покупки в онлайн-пространстве, так как покупатель может выбрать время и место доставки. Также в интернет-магазинах более лояльная ценовая политика и усиленный контроль за деятельностью логистов.

На сегодняшний день в Самаре 26 постаматов и пунктов выдачи "Pickpoint", находящиеся по адресу:

1. Самара г., Гагарина улица, 21
2. Самара г., Гагарина улица, 99
3. Самара г., Гая улица, 36
4. Самара г., Демократическая улица, 7(ТЦ "Доминант")
5. Самара г., Клиническая улица, 41/30
6. Самара г., Ленина проспект, 1
7. Самара г., Ленинская улица, 202
8. Самара г., Масленникова проспект, 40
9. Самара г., Metallургов проспект, 78(ТЦ "Октябрь")
10. Самара г., Московское шоссе, 5-А
11. Самара г., Московское шоссе, 106(ТЦ "Hoff")
12. Самара г., Московское шоссе, 106
13. Самара г., Партизанская улица, 19
14. Самара г., Полевая улица, 43
15. Самара г., Революционная улица, 133
16. Самара г., Самарская улица, 270
17. Самара г., Солнечная улица, 34
18. Самара г., Спортивная улица, 20
19. Самара г., Стара Загора улица, 56

20. Самара г., Стара Загора улица, 59/1
21. Самара г., Стара Загора улица, 151-А (ТЦ "Добрыня продукт")
22. Самара г., Тухачевского улица, 22
23. Самара г., Ульяновская улица, 18
24. Самара г., Уральская улица, 225
25. Самара г., 4-й проезд, 57
26. Самара г., 6-я просека, 141

Таким образом, 26 постаматов расположены по всей Самаре и доступны практически всем жителям, так как установлены во всех районах города и в крупнейших торговых центрах. Для доставки товара можно выбрать любой постамат. Когда товар будет доставлен, покупателю приходит SMS-сообщение с информацией о номере заказа, адресе постамата и пароле к ячейке. В течение трех дней заказ ждет клиента в постамате. Если товар не оплачен в интернет-магазине, то его можно оплатить наличными или банковской картой прямо в постамате. Данный способ позволяет не зависеть от курьерской доставки. В 1 таком постамате Самары возможна примерка товара, в 9 проверка и в 11 его возврат.

Таблица 6

Количество пунктов выдачи заказов и постаматов в России к январю 2017 г.

Наименование пункта выдачи	Количество
Почта России	41919 отделений
Неспециализированные пункты выдачи (салоны сотовой связи)	6000 точек
Пункты выдачи у специализированных компаний	3000 точек
Постаматы	850 терминалов
Посторонние ПВЗ	29 млн заказов

К январю 2017 года отделений Почты России насчитывается 41919, салонов сотовой связи - 6000 точек, постаматов - 850 терминалов⁴.

В табл. 7 представлен топ-10 самых крупных онлайн-магазинов с наибольшими показателями онлайн-продаж. Размеры доходов исчисляются в миллионах рублей, что говорит об очень высокой роли интернет-ритейла в России как в целом, так и наряду с традиционными формами продаж.

Таблица 7

Топ-10 магазинов за 2016 г. в России

Магазин	Онлайн-продажи, млн руб.
Wilberries.ru	45600
Ulmart.ru	38800
Citilink.ru	31600
MVideo.ru	25900
Eldorado.ru	23200
Lamoda.ru	22300
Ozon.ru	18000

Анализируя данные табл. 7, лидером онлайн-продаж является интернет-магазин "Wilberries", размер дохода которого 45600 млн. руб. за 2016 год. На 10 месте находится интернет-магазин "Kurivip", доход которого по сравнению с "Wilberries" меньше приблизительно на 60%. Это очень весомые показатели. Интернет-ритейл позволяет сегодня крупным магазинам получать большие доходы от продаж, что говорит о большой эффективности онлайн-торговли⁵.

В данной научной работе мы рассмотрели такие статистические показатели, как уровень внутрироссийских онлайн-продаж за 2011-2017 гг., долю онлайн-покупок в России, совершенных при помощи смартфона, долю онлайн-экспорта из России, лидеров онлайн-покупок в России, количество пунктов выдачи заказов и постаматов в России к январю 2017 года, а также 10 наиболее крупных и доходных интернет-магазинов за 2016 год в России.

С каждым годом интернет-ритейл в России набирает обороты. Такой способ продаж становится все популярнее и популярнее. Он обладает рядом преимуществ, онлайн-торговля очень перспективна. Покупатели и зарубежные государства все чаще прибегают к услугам интернет-ритейла, что, в свою очередь, интенсивно вытесняет классические формы продаж, хотя и не полностью и не настолько заметно, а также приносит колоссальные доходы, что свидетельствует об эффективности и перспективности использования интернет-ритейла.

¹ Розничный онлайн-экспорт в России. URL: <http://datainsight.ru/CrossBorderExport>.

² URL: <http://www.datainsight.ru>.

³ Логистика. Мнения и ожидания клиентов. URL: <http://logistics.datainsight.ru/opinion16>.

⁴ Постаматы и пункты выдачи в электронной торговле. URL: <http://http://logistics.datainsight.ru/content/postamaty-i-punkty-vydachi-v-elektronnoy-torgovle>.

⁵ Рейтинг ТОП-100 крупнейших интернет-магазинов России. URL: <http://datainsight.ru/top100>.

DEVELOPMENT OF MODERN INTERNET-RETAIL

© 2018 Podlegaew Artem Olegovich

Student

© 2018 Saymova Yanina Gennadievna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: art.podlegaew@yandex.ru

Keywords: Internet-trade, Internet-retail, online store.

The article is devoted to the study of the Internet retail sphere, its role in the modern world and the analysis of its development.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

© 2018 Проскурина Наталья Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nvpros@mail.ru

Ключевые слова: заработная плата, доходы, дифференциация, наука, социальная сфера, категории работников.

Статья посвящена статистическому анализу заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы и науки за 2013-2017 гг. в свете реализации "майских" указов Президента РФ.

Заработная плата представляет собой многоплановую категорию, которая является одним из основных социальных факторов экономического развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. С одной стороны, посредством формирования производительного и качественного труда, она стимулирует рост производства товаров и услуг и воздействует на конъюнктуру рынка труда. С другой стороны, уровень оплаты труда определяет возможности воспроизводства рабочей силы и оказывает влияние на качественные характеристики трудового потенциала (образование, профессиональную подготовку и др.)¹.

Дифференциация заработной платы по видам экономической деятельности, по формам собственности, категориям персонала, должностям и профессиям работников, по регионам РФ является объективно необходимым условием функционирования рыночной экономики².

Заработная плата (оплата труда работника) представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты)³.

Заработная плата в значительной мере определяет формирование доходов населения, поскольку подавляющая часть рабочей силы выступает в роли наемных работников, независимо от того, кто выступает в роли работодателя - государство или

иной собственник средств производства. Так, на протяжении более десяти лет доля оплаты труда (включая скрытую зарплату) в денежных доходах населения колеблется от 63,6% до 68,4% (рис. 1). В 2016 г. оплата труда составляла 64,6% от всех денежных доходов населения.

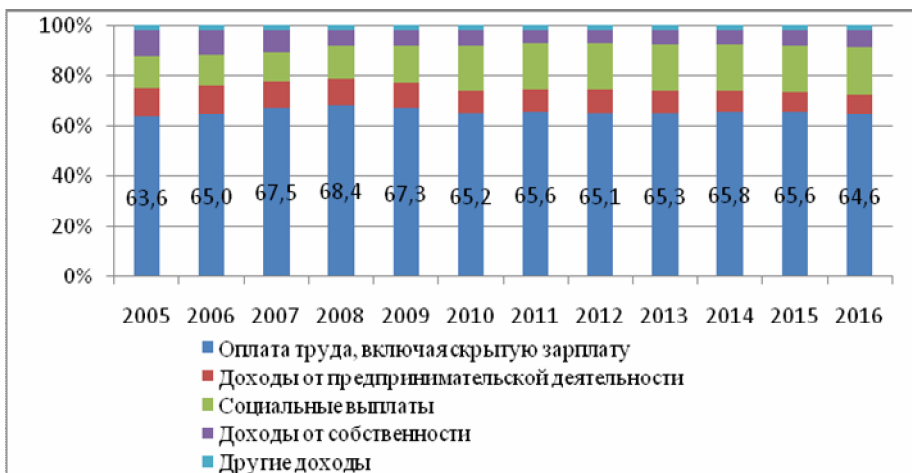


Рис. 1. Структура денежных доходов населения РФ за 2005-2016 гг.*

* URL: <http://www.gks.ru>.

Наиболее уязвимой категорией среди занятых являются "бюджетники" - работники социальной сферы и науки. В соответствии с указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики" предусматривалось увеличение оплаты труда отдельным категориям работников социальной сферы и науки⁴. Так, к 2018 г. реальные доходы работников "бюджетной сферы" должны были увеличиться в 1,4-1,5 раза, а средняя заработная плата врачей, педагогических работников высшего профессионального образования и научных сотрудников должна составлять 200% от средней заработной платы соответствующего региона.

В приказе Росстата № 594 от 30 ноября 2015 года был утвержден статистический инструментальный для проведения федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников социальной сферы и науки, в отношении которых предусмотрены мероприятия по повышению средней заработной платы. В соответствии с приказом утверждены квартальные формы отчетности, в которых работники сферы образования, здравоохранения, культуры, науки, социального обслуживания предоставляют сведения о численности и оплате труда отдельных категорий.

За период 2013-2017гг. изменилась численность работников социальной сферы и науки (рис.2). Наибольшие изменения произошли в численности педагогических работников образовательных, медицинских организаций или организаций, оказывающих

социальные услуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей (темп роста составил 148,8%). Увеличилась на 7,2% численность педагогических работников дошкольных образовательных учреждений и на 2,0% - педагогов общего образования.

Сократилась численность научных сотрудников (на 28,6%), преподавателей высших учебных заведений (на 22,7%), работников учреждений культуры (на 20,7%), младшего медицинского персонала (на 19,1%). Также снизилась численность преподавателей и мастеров начального и среднего профессионального образования, среднего медицинского персонала, врачей (соответственно на 8,4%, 5,7%, 3,7%).

Несмотря на сокращение численности работников (рис. 2) заработная плата отдельных категорий не доведена до целевых индикаторов "майских указов".

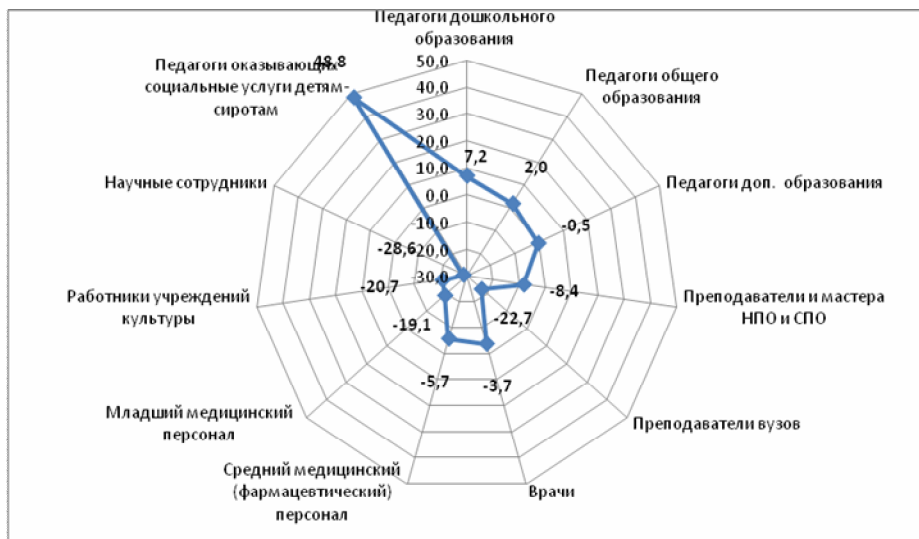


Рис. 2. Темпы прироста численности отдельных категорий работников социальной сферы и науки по Самарской области за 2013-2017 гг.

Так, например, средняя заработная плата в Самарской области за 2017 г. составила 30268 руб. Заработная плата педагогов общего образования должна была быть не ниже средней зарплаты в регионе. На самом деле в 2017г. она составила 92,3% от регионального значения. Уровень оплаты труда педагогов дошкольного образования составил 95,6% от уровня оплаты работников образовательных организаций общего образования и 88,2% от среднего значения по региону.

К 2018г. заработная плата врачей и преподавателей высших учебных заведений должна превышать аналогичный показатель по Самарской области в 2 раза. В 2017 г. заработная плата преподавателей вузов составила 176,2 %, врачей - 138,6 % от регионального уровня заработной платы (см. таблицу).

Таблица 1

**Средняя заработная плата отдельных категорий работников социальной сферы
и науки за 2013-2017 гг., руб.***

Категории работников	2013 г.	2017 г.	Соотношение со средней заработной платой по Самарской области, %	
			2013 г.	201 г.
Педагогические работники дошкольных образовательных организаций	20 035	26 698	90,0	88,2
Педагогические работники образовательных организаций общего образования	24 611	27 930	105,0	92,3
Педагогические работники организаций дополнительного образования детей	17 959	27 209	70,9	89,9
Преподаватели и мастера производственного обучения образовательных организаций начального и среднего профессионального образования	21 078	26 400	90,0	87,2
Преподаватели образовательных организаций высшего профессионального образования	35 904	53 321	153,2	176,2
Врачи и работники медицинских организаций	32 707	41 960	139,6	138,6
Средний медицинский (фармацевтический) персонал	19 092	23 569	81,5	77,9
Младший медицинский персонал	12 095	16 743	51,6	55,3
Социальные работники	11 534	22 660	49,2	74,9
Работники учреждений культуры	18 290	24 793	78,1	81,9
Научные сотрудники	36 128	52 052	154,2	172,0
Педагогические работники, оказывающих социальные услуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей	н/д	27599	н/д	91,2
Средняя заработная плата по Самарской области	23433	30268	-	-

* URL: <http://samarastat.gks.ru>.

Среди муниципальных образований Самарской области в каждой категории работников социальной сферы и науки существует значительная дифференциация уровня заработной платы (рис. 3). Так, в тройку лидеров по оплате труда врачей входят городские округа Самара, Жигулевск и Тольятти, минимальный уровень показателя - в Новокуйбышевске, Кинеле и Октябрьске. Наиболее высокооплачиваемые педагоги общего образования - в Кинеле, Самаре, Тольятти, самый низкий уровень оплаты труда работников данной категории - в Жигулевске, Похвистнево и Чапаевске.

По сводному рейтингу городских округов по уровню заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы и науки лидерами является г.о. Самара, 2-3 место - у г.о. Тольятти и г.о. Кинель. Аутсайдером является г.о. Октябрьск. Относительно благополучными по оплате труда можно считать городские округа Новокуйбышевск, Чапаевск и Жигулевск. Менее благополучными - Сызрань, Похвистнево и Отрадный.

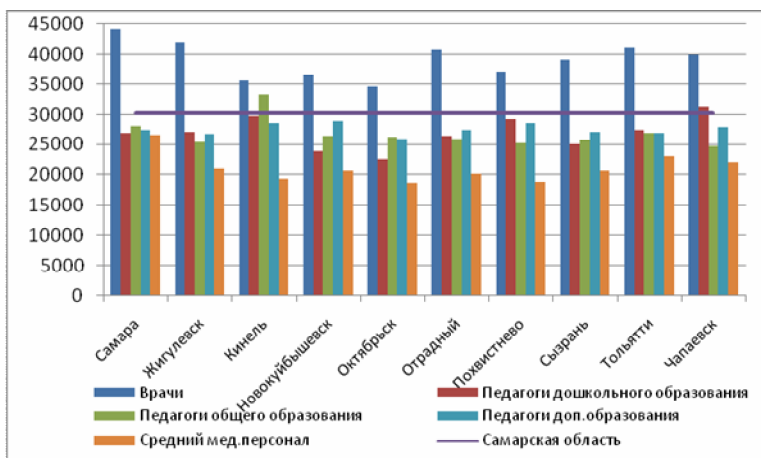


Рис. 3. Заработная плата некоторых категорий работников социальной сферы и науки по городским округам Самарской области в 2017 г.*

* Мониторинг заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы и науки. URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/standards_of_life.

Таким образом, для выравнивания уровня жизни населения в регионе органам государственной власти и управления необходимо обратить внимание на доведение оплаты труда некоторых категорий работников бюджетной сферы муниципальных образований до уровня целевых индикаторов.

¹ Ржаницына Л.С. Заработная плата как фактор экономического оживления // Труд и социальные отношения. Т. 26, № 1. С. 26-39.

² Симонова М.В., Чистик О.Ф. Демографические аспекты формирования трудового потенциала Самарско-Тольяттинской агломерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 55-58.

³ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 01.07.2017). Ст. 129.

⁴ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики". URL: <http://base.garant.ru/70170950>.

WAGES AS A SOCIAL FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

© 2018 Proskurina Natalya Vyacheslavovna
 Candidate of Economics, Associate Professor
 Samara State University of Economics
 E-mail: nvpros@mail.ru

Keywords: wages, incomes, differentiation, science, social sphere, categories of workers.

The article is devoted to the statistical analysis of wages of certain categories of workers in the social sphere and science for 2013-2017 in the light of the implementation of the "May" decrees of the President of the Russian Federation.

ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

© 2018 Пурыгин Андрей Александрович
магистрант

© 2018 Романов Виктор Николаевич
кандидат экономических наук, доцент
Брянский государственный технический университет
E-mail: andrey.purigin@mail.ru

Ключевые слова: электронная коммерция, инновационное развитие, потребительский рынок.

В статье рассмотрены особенности потребительского рынка электронной коммерции в России. Выявлены основные тенденции инновационного развития в данной сфере.

Важной составляющей частью экономики страны выступает розничная электронная коммерция. Объемы розничных продаж и занятость в сфере торговли - важные экономические показатели. Уровень организации ритейла в значительной мере определяет качество жизни населения, а изменения в розничной торговле, как правило, зеркально отражают общие тенденции развития регионов и страны в целом.

Ключевым объектом внимания розничной электронной коммерции является потребитель. Основываясь на результатах масштабных исследований "Экономика человеческих отношений", посвященных интернет-покупкам, компаний Data InSight и PayPal (в феврале 2017 года аналитики провели опрос респондентов в возрасте от 18-54 по всей России), исследованиях RBK.research составили портрет российского потребителя в сфере электронной розничной торговли¹. Половозрастная структура российских пользователей Интернета на основе данных Росстата представлена в таблице. Более активными пользователями интернет являются мужчины до 40-44 лет, 64% онлайн-покупателей России - женщины от 18 до 39 лет со средним доходом на домохозяйство выше 30 тыс. руб.²

Распределение групп населения, являющегося активными пользователями сети Интернет, 2016 г.

	Население в возрасте 15-72 лет, всего	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-72
Всего	100	10,1	15,0	15,2	12,9	11,4	9,1	8,6	7,9	5,5	4,2
мужчины	100	10,8	16,1	15,8	13,2	11,4	8,9	8,0	7,2	4,9	3,8
женщины	100	9,6	14,1	14,6	12,6	11,4	9,4	9,1	8,6	6,0	4,6

Средняя продолжительность "опыта" покупок в Интернете в России - 3 года (против 8 лет в США). 54% тех, кто не совершал покупки в Интернете за последние 12 месяцев, заявили о необходимости увидеть и потрогать товар перед приобретением (против 38% в США).

По результатам опроса, в 2016 году, 94% респондентов хотя бы раз за последний год совершали в Интернете какие-либо действия в качестве потенциального покупателя или продавца (например, искали информацию о товарах), 63% респондентов покупали что-либо через Интернет за последний год³.

Распределение ответов на вопрос "что из перечисленного вы делали хотя бы раз за последние 12 месяцев?" представлен на рис. 1.



Рис. 1. Наиболее популярные действия и коммерческие транзакции пользователей Интернета в РФ, 2016 г.

Результаты опроса свидетельствуют об изменении потребительского поведения россиян в электронной среде. Современный пользователь Сети постепенно привыкает к сервисам, сначала информационным (поиск информации о товаре, выбор, сравнение), позже - транзакционным (покупка товара, оплата за товар и пр.). Данный факт подтверждает распределение ответов респондентов относительно их мотивации к осуществлению поиска и покупки товаров в Интернете (рис. 2).

Экономия денег перестает быть доминирующим фактором, и пользователи ценят удобство, время, информационные услуги интернет-магазинов и агрегаторов, уникальность ассортимента.

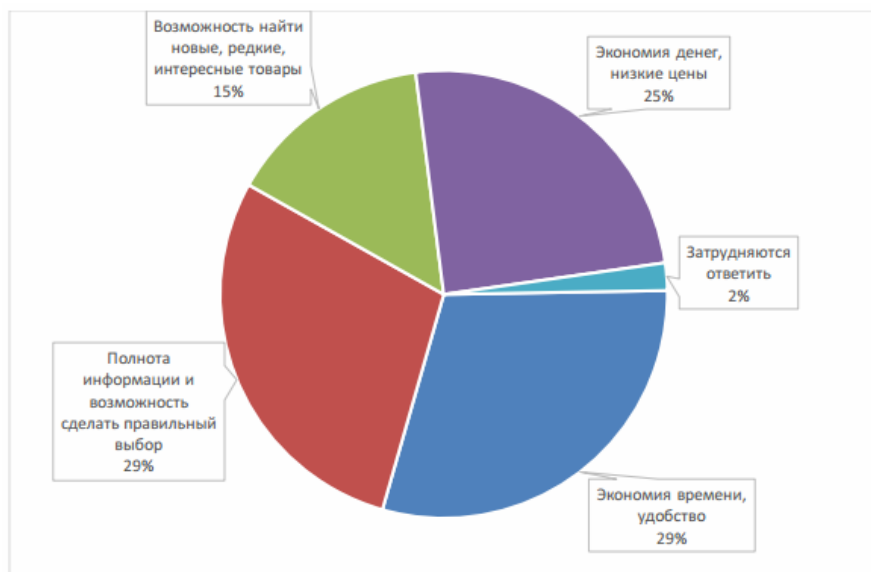


Рис. 2. Мотивации пользователей Интернета в РФ к осуществлению поиска и покупки товаров и услуг в Интернете, 2016 г.

По результатам исследования потребительских предпочтений, проведенного компанией Oracle, Россия дала самую большую долю тех, кто выделил в качестве характеристики неудовлетворенного обслуживания в торговле - недостаток выбора. Его назвали 65% опрошенных (мировой показатель - 50%). Интернет-коммерция привлекает российских покупателей также возможностью выбора товаров.

Результаты исследований Data InSight и PayPal показали, что 7% опрошенных прямо из оффлайн-магазина выходят в Интернет через смартфон или планшет и изучают отзывы (77%) или подробную информацию о приглянувшемся товаре (66%). Также 63% из тех, кто так делает, сравнивают цены в магазине с онлайн-ритейлерами. Данный факт подтверждает важность информационного обеспечения торговли в электронной среде: интернет-предложения рассматриваются пользователями как "консультанты", способные подобрать товар по заданным критериям, растет значение интернет-отзывов.

Распределение популярности коммерческих транзакций и сервисов представлен на рис. 3.

Настораживает или отпугивает при покупке товаров через Интернет перспектива получить некачественный товар (60%), невозможность увидеть товар перед покупкой (46%) и трудности, которые могут возникнуть при возврате товара (40%). Наибольшее предпочтение пользователи Интернет отдают покупкам в российских интернет-магазинах (42%). Причем, по данным DataInsight, существенным доверием покупателей пользуются

федеральные интернет-магазины - через их сайты в прошлом году сделано две трети заказов. Покупки в зарубежных интернет-магазинах предпочли всего 18% респондентов.



Рис. 3. Распределение популярности коммерческих транзакций пользователей Интернета в РФ, 2016 г.

Интернет-магазины являются наиболее привлекательными для российских пользователей и это подтверждает статистика поисковых запросов популярной системы Яндекс.

Словосочетание "Интернет-магазин" в мае 2017года пользователи искали 17 млн. раз. В целом на графике представлена устойчивая положительная динамика поискового запроса с некоторыми сезонными колебаниями по месяцам.

По количеству заказов интернет-магазины подразделяют на:

- Крупные (более 100 заказов в сутки);
- Средние (более 20 заказов в сутки);
- Мелкие (менее 20 заказов в сутки).

Наблюдается следующее распределение доли крупных, средних и мелких магазинов:

- Электроника и бытовая техника: около 50% оборота приходится на 36 крупных интернет-магазинов, существенная доля, около трети оборота, приходится на более чем 1500 мелких магазинов;

- Одежда, обувь: в большей степени представлены мелкими магазинами (более 1000), основной оборот приходится на крупных игроков;

- Компьютеры, ноутбуки, комплектующие: на рынке наблюдается равномерная и высокая конкуренция;

- Мобильные телефоны: более 50% оборота приходится на крупные магазины, 35% - на мелкие. Средние магазины малочисленны и занимают незначительную долю рынка;

- Детские товары: представлены в основном мелкими магазинами (более 1000), доля оборота которых составляет около 50% рынка.

Необходимо учитывать ROPO - эффект, связанный с анализом поведения клиентов в розничных магазинах и помогающий онлайн продажам. Он характерен для сложных, технических товаров, отличающихся специфическими характеристиками, набором свойств (рисунок). Для данных товаров, от которых покупатель не требует высокой степени персонализации, параметры внешнего вида (фактура, дизайн, оттенки цвета и пр.), уходят на второй план и могут быть обеспечены средствами визуализации: фотографиями, схемами и видео. На первом месте - технические характеристики, физические параметры (габариты, вес). Также для современных потребителей все большую ценность приобретают дополнительные информационные сервисы, позволяющие получить не только информацию как отзыв от покупателя товара, но и рекомендации экспертов, обзоры рынков. Данные сервисы в настоящее время реализованы крупнейшими электронными дискаунтерами и супермаркетами, представленными как минимум на 20 позициях топ-200 интернет-магазинов по данным "Коммерсант". Наблюдаются сегменты товарного рынка, имеющие очень высокие темпы роста в электронной коммерции - это "товары для дома" (104%), косметика и парфюмерия (95%), зоотовары (93%).

Отмечается положительная тенденция интернет-магазина формированию универсального ассортимента. С появлением сильных брендов сайты перестают бороться за популярность в поисковых системах и развиваются за счет широкой товарной линейки, используя привлеченную клиентскую базу и гибкие инструменты ценового стимулирования. Функция маркетинга привлечения в электронной коммерции от непосредственно продавца переходит к информационному посреднику - ценовому или товарному агрегатору. Также интернет-магазины стремятся приблизиться к массовой аудитории за счет интеграции с терминалами (например, Enter и "Почта России"), посредством использования каталогов на традиционных бумажных носителях.

Одним из проблемных факторов развития электронной коммерции в России является логистический, а именно обеспечение процессов доставки и экспедирования товаров интернет-магазинами.

Приведенная выше статистика является общей для рынка электронной коммерции и она основана на совокупных данных по продажам товаров и услуг. Стоит отметить, что популярность различных платежных инструментов зависит от того, что оплачивает человек: товар или услугу. В сегменте услуг, особенно услуг туристических, банковские карты являются особенно популярными, опережая даже наличные.

Рынок электронной коммерции на протяжении последних лет значительно наращивает свои показатели. Рост данного рынка способствует развитию кластера новых технологий, а это способствует развитию инновационной активности.

¹ URL: www.gks.ru (дата обращения: 20.02.2018).

² URL: <https://www.emarketer.com> (дата обращения: 20.02.2018).

³ URL: <http://www.morganstanley.com> (дата обращения: 20.02.2018).

FEATURES OF CONSUMER E-COMMERCE MARKET AND ITS IMPACT ON INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA

© 2018 Purigin Andrey Aleksandrovich
Undergraduate

© 2018 Romanov Victor Nicolaevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Bryansk state technical University
E-mail: andrey.purigin@mail.ru

Keywords: e-Commerce, innovative development, consumer market.

The article deals with the issues and peculiarities of the consumer e-Commerce market in Russia. Tendencies of innovative development in the given branch are revealed.

УДК 339
Код РИНЦ 06.00.00

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ОТРАДНЫЙ

© 2018 Рузова Наталья Сергеевна
студент

© 2018 Китаева Марина Васильевна
доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nata.ruzova97@mail.ru

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, городской округ Отрадный, численность населения, предложения недвижимости, размах выборки, частотное распределение, коэффициент корреляции, среднеквадратическое отклонение, среднемесячная заработная плата, ввод в эксплуатацию жилья.

Статья посвящена анализу рынка жилой недвижимости городского округа Отрадный Самарской области. Выделены особенности г.о. Отрадный среди других городских округов в области. Рассмотрены ключевые показатели, связанные с рынком жилой недвижимости. Выявлены проблемы рынка жилой недвижимости, а также признаки, которые влияют на цены.

К анализу предложен городской округ Отрадный Самарской области.

По итоговому рейтингу в 2017 году, который формирует Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, г.о. Отрадный занимает 2

место среди всех городских округов Самарской области, и опережает только г. Самара. В 2016 году г.о. Отрадный занимал 3 место и его опережали Самара и Новокуйбышевск¹.

У г.о. Отрадный так же имеются достижения в других сферах:

- ежегодно входит в тройку лидеров городских округов Самарской области по уровню социально-экономического развития;

- пять раз (в 2008, 2011, 2012, 2014, 2015 годы) занимал лидирующие позиции в рейтинге эффективности деятельности органов местного самоуправления;

- носит звание "Самое благоустроенное муниципальное образование Самарской области" (I место, 2012 год) и "Самое благоустроенное муниципальное образование России" среди городских округов и поселений III категории с населением до 100 тыс. человек (III место, 2013 год).

В разных сферах г.о. Отрадный занимает лидирующие позиции и является примером для других городских округов, но что происходит на рынке жилой недвижимости в этом городе?

В первую очередь стоит сказать о динамике численности населения. В городском округе наблюдается снижение численности населения относительно 2014 и 2015 годов (рис. 1). Однако, относительно 2016 года, численность населения перестала убывать и составила 47,5 тыс. чел.

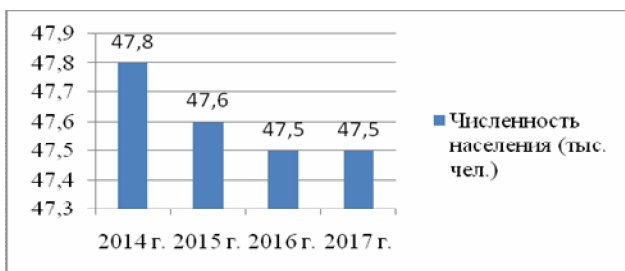


Рис.1. Динамика численности населения в г.о. Отрадный Самарской области

Также стоит отметить и количество предложений на рынке жилой недвижимости (рис. 2).

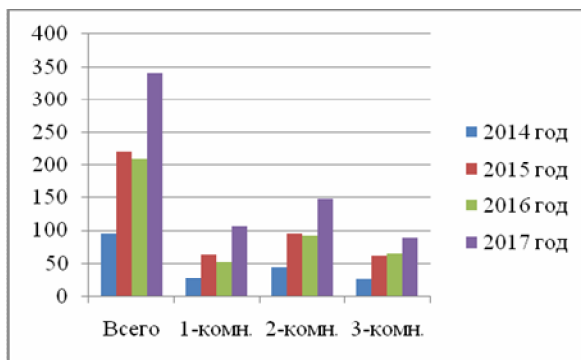


Рис. 2. Количество предложений на рынке жилой недвижимости

Резкое увеличение предложения жилой недвижимости наблюдается и в 2015 году (124 квартиры). В г.о. Отрадный в 2017 году наблюдается резкое увеличение количества предложения, относительно других годов, что составляет 132 объявления о продаже. В 2017 году ввели в эксплуатацию один 10-этажный жилой дом и 3-этажные жилые дома.

Наибольшее увеличение предложения наблюдается среди 1-комнатных (увеличение на 53) и 2-комнатных (увеличение на 55) жилых квартир. Такое увеличение объясняется тем, что данные категории квартир имеют наибольший спрос на рынке, чем 3-комнатные (предложение в 2017 году увеличилось на 24 квартиры).

В Отрадном на протяжении 2014-2016 годов наблюдалось снижение численности населения, и увеличение количества предложения. В течение 2014-2015 годов количество предложения уменьшилось только на 10 квартир, то есть, практически не изменилось. В 2017 году сложилась следующая ситуация: численность населения не изменилась, по сравнению с предыдущим годом, но количество предложение возросло на 39%, в сравнении с предыдущим годом.

Подводя итог, на сентябрь 2017 года в г.о. Отрадном наблюдается избыток предложения недвижимости. В городе были выставлены на продажу квартиры, но у населения недостаточно средств для покупки недвижимости.

Стоит рассмотреть средние цены за 1 кв. м в динамике за 2014-2017 года (рис. 3). Из графика видно, что в 2014 году цена за 1 кв. м постепенно увеличивалась и в январе 2015 года была максимальная отметка - 36557 рублей. Далее в 2015, 2016 и 2017 годах цена постепенно снижалась, и на декабрь 2017 года составляет 31501 рублей.

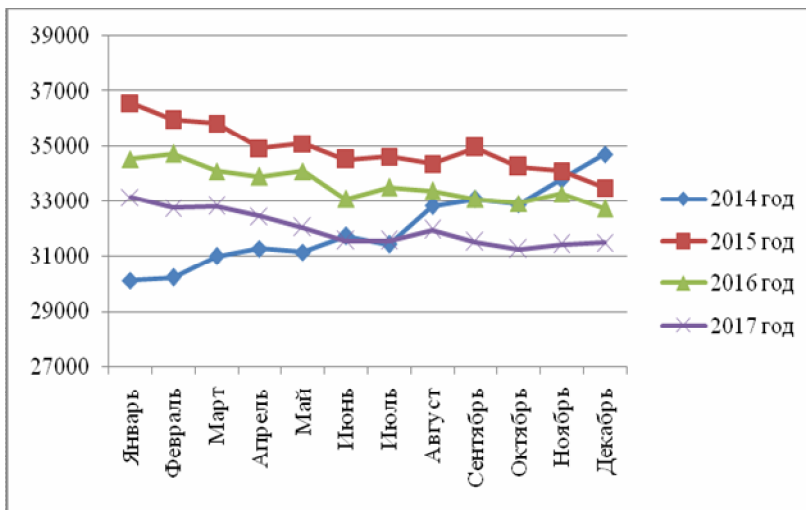


Рис. 3. Сравнение динамики цен предложений жилой недвижимости за 1 м² общей площади, руб.

На рис. 3 видно, что цена в течение 2014 года за 1 кв. м увеличилась на 4575 руб-лей². В следующие 3 года наблюдается тенденция к снижению цены. В 2015 году это снижение составило 3060 рублей³. В этом же году были самые высокие цены относительно всех исследуемых периодов. В 2016 году цена тоже снизилась, но уже на 1802 рубля⁴. В 2017 году изменение цены уже составило 1624 рубля⁵.

Также на графике можно заметить, что в некоторые периоды цены за 1 кв. м жилой недвижимости были практически одинаковыми. Например, июнь-июль 2014 и 2017 годов (разница 158 рублей), сентябрь-октябрь 2014 и 2016 годов (разница была 41 рубль), ноябрь 2014 и 2015 годов (разница составила 294 рубля).

Произведены расчеты показателей, характеризующие выборку:

$$\text{Размах выборки} = 36557 - 30120 = 6437$$

Цена за 1 кв.м общей площади за анализируемый период изменялась на 6437 руб.

На рис. 4 изображено частотное распределение цены за 1 кв.м общей площади в г.о. Отрядном.

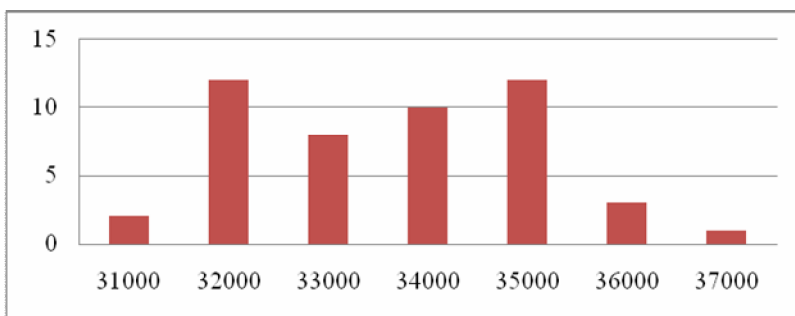


Рис. 4. Частотное распределение цены предложения за 1 м² общей площади за период с января 2014 г. по сентябрь 2017 г.

На графике можно увидеть, что за весь период наибольшая частота наблюдается около 35000 рублей. Наименьшая частота наблюдается на крайних значениях: 31000 и 37000 рублей. В основном, цена за 1 кв. м находится между 32000 и 35000 руб.

При анализе рассчитано Среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = 5174,98$$

Цена за 1 кв. м общей площади в среднем изменялась на 5174,98 рублей.

Далее для того, что бы выяснить: какие показатели и как влияют на среднюю удельную цену предложения 1 кв. м общей площади, проведен корреляционный анализ.

По моему предположению, на среднюю удельную цену предложения 1 кв. м общей площади могут влиять показатели ввода в эксплуатацию жилья, количества предложений на рынке жилой недвижимости и среднемесячная заработная плата.

Далее с помощью функции КОРРЕЛ рассчитан коэффициент корреляции между исследуемым и каждым предполагаемым показателем в 2014-2017 гг. Результаты расчета представлены в таблице.

Результаты расчета коэффициента корреляции

Год	Средняя удельная цена предложения 1 м ² общей площади, руб.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Ввод в эксплуатацию жилья, м ²	Количество предложений на рынке жилой недвижимости
2014	33795	29496	16607	96
2015	34089	31628	23166	220
2016	33274	34146	13054	210
2017	31528	37470	-	342
Коэффициент корреляции		-0,90449	0,946231	-0,8065

По рассчитанному коэффициенту корреляции можно сделать вывод, что наибольшее влияние на исследуемый признак оказывает влияние ввод в эксплуатацию жилья (так как модуль коэффициента ближе к 1), а наименьшее - количество предложений на рынке жилой недвижимости.

Между исследуемым признаком и вводом в эксплуатацию жилья существует прямая зависимость, а со среднемесячной заработной платой и количеством предложений на рынке жилой недвижимости обратная.

Из всех предполагаемых признаков, наибольшее влияние оказывают среднемесячная заработная плата и ввод в эксплуатацию жилья (модуль коэффициента больше 0,9).

Таким образом, можно сделать выводы:

При увеличении ввода в эксплуатацию жилья, средняя удельная цена предложения 1 кв. м общей площади увеличивается. Однако, при увеличении среднемесячной заработной платы, средняя удельная цена предложения 1 кв. м общей площади снижается.

По итогу анализа жилой недвижимости г.о. Отрадный можно сделать следующие выводы:

Таким образом, в 2017 году в г.о. Отрадный наблюдается снижение численности населения и увеличение предложений на рынке жилой недвижимости.

Несмотря на значительное снижение стоимости 1 кв. м общей площади жилой недвижимости в 2017 г., по отношению к предыдущим годам, рынок жилой недвижимости в г.о. Отрадный остается насыщенным.

За последние 3 года наблюдается снижение цена за 1 кв. м общей площади жилой недвижимости.

Цена за 1 кв.м общей площади за период с января 2014 года по сентябрь 2017 изменялась на 6437 рубля.

Цена за 1 кв. м общей площади в среднем отличается от среднего, которое равно 33242,56, на 5174,98 рублей.

На среднюю удельную цену предложения 1 кв. м общей площади оказывают сильное влияние ввод в эксплуатацию жилья и среднемесячная заработная плата. При увеличении ввода в эксплуатацию жилья, средняя удельная цена предложения 1 кв. м общей площади увеличивается. Однако, при увеличении среднемесячной заработной платы, средняя удельная цена предложения 1 кв. м общей площади снижается.

¹ Сайт органа местного самоуправления г.о. Отрадный (см.: otradny.org).

² Мониторинговый отчет "Рынок жилой недвижимости городских округов Самарской области" (составлен Самарским областным фондом жилья и ипотеки (СОФЖИ) по состоянию на декабрь 2014 года).

³ Мониторинговый отчет "Рынок жилой недвижимости городских округов Самарской области" (составлен Самарским областным фондом жилья и ипотеки (СОФЖИ) по состоянию на декабрь 2015 года).

⁴ Мониторинговый отчет "Рынок жилой недвижимости городских округов Самарской области" (составлен Самарским областным фондом жилья и ипотеки (СОФЖИ) по состоянию на декабрь 2016 года).

⁵ Мониторинговый отчет "Рынок жилой недвижимости городских округов Самарской области" (составлен Самарским областным фондом жилья и ипотеки (СОФЖИ) по состоянию на декабрь 2017 года).

ANALYSIS OF THE REAL ESTATE MARKET OF THE CITY DISTRICT OTRADNY

© 2018 Ruzova Natalia Sergeevna

Student

© 2018 Kitaeva Marina Vasilyevna

Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nata.ruzova97@mail.ru

Keywords: residential real estate market, the city district Otradny, population, real estate offers, sample size, frequency distribution, correlation coefficient, standard deviation, average monthly wage, housing commissioning.

The article is devoted to the analysis of the residential real estate market of the city district Otradny Samara region. Features of the city district Otradny among other city districts in area are allocated. The key indicators related to the residential real estate market are considered. The problems of the market of residential real estate, as well as signs that affect prices.

УДК 334.72

Код РИНЦ 06.00.00

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2018 Савельева Юлия Александровна

студент

© 2018 Сабирова Галия Талгатовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: saweljew.a.yulya2012@yandex.ru

Ключевые слова: малый бизнес, субъекты малого и среднего предпринимательства, эффективность, приоритетное направление, грант, бизнес-инкубатор, коворкинг-центр.

Статья посвящена исследованию эффективности поддержки малого и среднего предпринимательства, которое выполняет огромную социальную и экономическую роль, на примере муниципального района Исаклинский Самарской области. Авторы рассматривают виды поддержки малых предприятий и условия для его дальнейшего развития.

В последние годы в России получило динамичное развитие предпринимательство, которое представляет собой инициативную, самостоятельную, осуществляемую от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность, направленную на получение прибыли.

Малый и средний бизнес является важным сектором полноценного рынка. Без него невозможно становление цивилизованной рыночной экономики. Программы развития малого предпринимательства становятся все более актуальными, поскольку в большинстве российских регионов имеет место потребность в продукции, с производством которой лучше всего справятся небольшие предприятия и фирмы.

Однако, несмотря на все многочисленные федеральные программы развития малого бизнеса, начинающие предприниматели испытывают ряд непреодолимых трудностей при открытии своего дела. Также стоит отметить, что не все программы являются эффективными.

В нынешней непростой ситуации именно малый и средний бизнес может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание со стороны общества и государства. В России становление и развитие малого и среднего бизнеса является одной из основных проблем экономической политики в условиях нормальной работы рынка.

С одной стороны малый и средний бизнес - основа стабильного гражданского общества. Он не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. С другой стороны поддержка малого бизнеса в современной России осуществляется не в той степени, которая необходима для развития экономики и для решения продовольственной проблемы.

В нашей работе мы хотим провести оценку эффективности реализации политики государственной поддержки малого и среднего бизнеса в м.р. Исаклинский в 2010-2017 годы и разработать рекомендации по улучшению деятельности в данной области.

Предпринимательство - это самостоятельная экономическая деятельность, осуществляемая на свой риск и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом или нематериальными активами, выполнения работ, продажи товаров или оказания услуг.

Малое и среднее предпринимательство признано одним из приоритетных направлений социальной и экономической политики России, целями которой являются создание рациональной структуры экономики, обеспечение стабильного экономического развития, а так же повышение благосостояния населения страны.

Малый бизнес должен не просто играть значительную роль в экономике России, но и помочь снять социальную напряженность, создавая новые рабочие места для населения¹.

Планируется, что место малого бизнеса в России будет укрепляться год от года, малые предприятия постепенно будут проникать во все отрасли народного хозяйства, создавая значительную конкуренцию крупным компаниям, а доля малого бизнеса в ВВП будет постоянно возрастать.

Малый бизнес в рыночной экономике является ведущим сектором, который определяет структуру и качество валового национального продукта и темпы экономического роста; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 50 - 70 процентов ВВП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса².

Для экономики в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты также судят о способности страны приспособиваться к меняющейся экономической обстановке. Но несмотря на все трудности и неудачи, малое предпринимательство продолжает развиваться, набирает темпы роста, решая экономические, социальные и научно-технические проблемы. По роли в развитии экономики, решении социальных задач малое предпринимательство России значительно уступает малому предпринимательству в таких развитых странах, как США, Япония и др.³

Малый бизнес или малое предпринимательство из-за своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический уровень страны. Сектор малого предпринимательства способствует быстрому созданию новых рабочих мест, а, следовательно, решению проблемы занятости населения. В отличие от крупного производства, которое ориентировано на массовый спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, малые предприятия функционируют на небольших рыночных сегментах, благодаря этому национальное хозяйство становится способным к быстрым структурным изменениям. Небольшие размеры малых предприятий дают возможность обеспечить технологическую, производственную и управленческую гибкость, а это позволяет оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, внедрять научно-технические достижения и осуществлять эффективную инновационную деятельность⁴.

Итак, на основе всего вышесказанного можем заявить, что малое предпринимательство является важнейшим субъектом экономической системы государства и выполняет важнейшие функции для развития экономики в целом.

На территории муниципального района Исаклинский Самарской области зарегистрировано 47 малых предприятий и 228 предпринимателей без образования юридического лица. Больше всего ИП задействовано в торгово-закупочной деятельности около 44%. Они осуществляют торговлю, как на ярмарке выходного дня, так и в арендуемых торговых точках, или принадлежащих им на праве собственности. На втором месте стоит сельское хозяйство, здесь задействовано 22% предпринимателей. Около 14% занимаются грузоперевозками и деятельностью автотранспортных средств. А также в сфере предоставления услуг и в области права -5%. Ресторанным и гостиничным бизнесом занимаются около 4%.

В Исаклинском районе успешно развивается не только торгово-закупочная деятельность, но и разнообразная производственная деятельность. Развита переработка сельскохозяйственной продукции и производство пищевых продуктов.

Наряду с крупными сельскохозяйственными предприятиями развиваются предприятия малых форм собственности - это КФХ (крестьянско-фермерские хозяйства). Сего-

дня в таких хозяйствах производится птицеводческая, пчеловодческая, плодоовощная продукция, разводится скот, приобретается сельскохозяйственная техника. В настоящее время на территории района находится 134 торговых точек, из них - 87 в р.ц. Исаклы⁵.

Таблица 1

Состояние и развитие малого и среднего предпринимательства

Показатели	ед.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество субъектов МСП в МО:	ед.	463	374	318	252	257	263	275	279
индивидуальные предприниматели	ед.	377	324	268	205	210	213	228	232
юридические лица	ед.	86	50	47	47	47	47	47	46
Численность занятых в МСП	чел.	1392	2410	2134	2135	2187	2764	3145	3142
Поступление ЕНВД	тыс. руб.	3513	3715	4456	4092	4149		4953	4963

Из табл. 1 следует, что начиная с конца 2012 года идет снижение по всем показателям. Это обусловлено тем, что с 2013 года выросли страховые взносы ИП до 36 тысяч рублей в год. В 2012 году этот платеж составлял всего около 17,2 тысяч рублей. Это не первое увеличение страховых взносов за последние годы. Общий рост ставки страховых взносов в ПФР для ИП и малых предприятий только за последние три года значительно увеличился⁶. Это привело к тому, что с начала 2013 года количество закрывающихся ИП стало превышать количество вновь регистрируемых. В 2014 году появились новые программы поддержки малого и среднего предпринимательства и показатели вновь стали увеличиваться.

Объем инвестиций в основной капитал муниципального района Исаклинский от предпринимателей составляет около 58%. Таким образом, малое и среднее предпринимательство играет важнейшую роль в экономике района.

Для развития предпринимательства в муниципальном районе Исаклинский со стороны муниципалитета оказывается: финансовая, имущественная, информационно-консультационная поддержка и поддержка в области подготовки и переподготовки и повышения квалификации кадров.

На территории района успешно функционирует некоммерческое партнерство "Ассоциация предприятий и предпринимателей муниципального района Исаклинский". Ассоциации предоставляются субсидии на оказание услуг по консультированию малых, средних предприятий и индивидуальных предпринимателей.

В целях создания благоприятных условий для развития и деятельности малого и среднего предпринимательства, как сектора экономики района, повышения инвестиционной привлекательности, роста реальных доходов и уровня занятости населения в районе реализуется государственная программа Самарской области "Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области на 2014-2019 годы", муниципальная программа "Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном районе Исаклинский на 2015-2017годы"⁷. Программа отражает участие органов местного самоуправления в становлении малого и среднего предпринимательства, как значимого сектора экономики района.

Задачами программ определены: финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса и повышение эффективности ее функционирования, правовые, организационные и аналитические мероприятия, имущественная поддержка и возможность подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для данной сферы.

Таблица 2

Финансирование мероприятий программ

Финансирование	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
из муниципального бюджета	55	60,0	55,0	59,6	60,0	15,4	60,0	60,0
из бюджета субъекта РФ	80,5	54,6	58,163	-	39,490	-	-	-
из федерального бюджета	111,1	85,2	70,037	90,2	92,1445	-	44,2	70,0
Всего	246,6	199,8	183,2	149,8	191,6	15,4	104,2	130,0

Рассмотрим подробнее каждую из этих форм поддержки. В рамках государственной, областной и муниципальной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются субсидии на компенсацию затрат при ведении предпринимательской деятельности. Субсидии на возмещение затрат и на модернизацию производства, а так же гранты на создание собственного бизнеса, а так же на компенсацию процентной ставки по кредитам, выданным на приобретение оборудования в целях модернизации производства и т.д.

На поддержку предпринимательства в рамках программ было предусмотрено выделение денежных средств из бюджетов всех уровней. В 2010 году всего было выделено около 247 тыс.руб., в 2016 около 105 тыс.руб.⁸ Как видно данные цифры слишком незначительны, и кроме того финансирование программ за последние 5 лет снизилось на 17,8%. и это существенно затормозило развитие малого бизнеса.

Субъектам малого и среднего предпринимательства на основе конкурсов предоставляются безвозвратные субсидии и гранты в размере от 500 тыс.руб. до 5 млн руб.⁹

Для решения следующей задачи предоставляются субсидии партнерству на проведение информационно-консультационной поддержки СМСП. Ассоциации выделяют субсидии на оказание услуг по консультированию предпринимателей, руководителей предприятий, граждан, заинтересованных в открытии своего дела. Консультирование проводит фонд "Региональный центр развития предпринимательства Самарской области" по вопросам предпринимательской деятельности и управления, бухгалтерского учета и аудита, оптимизации налогообложения, бизнес-планирования, правовым аспектам ведения бизнеса.

В большей мере, около 52% предпринимателей обращаются по вопросам оформления документов по кредитованию, составления бизнес-плана и т.д., так как большинство их не обладают соответствующим образованием.

Имущественная поддержка - это вид поддержки, который оказывается в виде имущества муниципального района Исаклинский Самарской области, используемого в целях предоставления его во владение или в пользования на долгосрочной основе (в том числе по льготным ставкам арендной платы) субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям.

Утвержден "Перечень имущества муниципального района Исаклинский Самарской области, используемого в целях предоставления его во владение субъектам малого и среднего предпринимательства" общей площадью 1322 кв.м¹⁰.

Но помимо вышесказанных видов поддержки, установленных программами существуют и другие ее виды и формы появившиеся относительно недавно. К ним относятся конкурсы на размещение в бизнес-инкубаторах и коворкинг-центрах.

Бизнес-инкубаторы предоставляют начинающим предпринимателям реальную возможность сэкономить на аренде и обустройстве рабочих мест и получить возможность профессиональной юридической и бухгалтерской поддержки, а так же снизить риск банкротства. Но, к сожалению, на территории Самарской области существует всего 4 бизнес-инкубатора. Из которых только один является сельским и находится в Кинель-Черкасском районе.

В 2015 году в Самарской области начато создание коворкинг-центров. В отличие от бизнес-инкубаторов, которые ориентированы на поддержку начинающих действующих предпринимателей, коворкинг-центры предоставляют возможность размещения на своей площади физическим лицам, которыми с юридической точки зрения являются молодые предприниматели на раннем этапе развития¹¹.

С 2016 года действует федеральная программа "Ты - предприниматель". Цель этой программы - помочь молодым людям в открытии своего дела, а так же сделать первые шаги в сфере предпринимательства. Для тех, у кого уже налажен и существует свой бизнес - преодолеть возникшие трудности, улучшить свои навыки и обновить знания.

К задачам программы относятся: популяризация предпринимательской деятельности среди молодежи; массовое вовлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность; отбор перспективных предпринимательских идей; профильное обучение, в ходе которого участники программы приобретают навыки ведения бизнеса; создание механизмов, позволяющих преодолевать высокие издержки выхода на рынок (ресурсное обеспечение реализации бизнес-проектов участников Программы); сопровождение молодых предпринимателей:

- поддержка начинающих молодых предпринимателей на первых этапах хозяйственной деятельности предприятий - оказание консультационной, инвестиционной, инфраструктурной поддержки;

- поддержка успешных молодых предпринимателей - создание коммуникационных, консультационных площадок для успешных молодых предпринимателей¹².

Финансовая поддержка малому бизнесу оказывается, но она не большая, а своего начального капитала у большинства граждан, заинтересованных в открытии своего дела нет. Это является основной проблемой в развитии малого бизнеса в районе. Однако все же есть единицы, которым удалось развить свое дело в большей мере это семейный бизнес.

Одним из представителей малого бизнеса в районе является Сидоров Н.В. - индивидуальный предприниматель. Зарегистрирован с 2009 года. Занимается разведением перепелов. Выпускаемая продукция - яйца перепелиные, мясо перепелов, живая птица. Помощь в открытии своего дела была оказана Центром занятости населения - предоставлена субсидия в сумме 58 тысяч 800 рублей. На выделенные деньги были приобретены инкубатор, перепела в количестве 500 птиц, инкубационное яйцо в количестве 3000 штук и клетка.

В 2010 году им были пройдены курсы, организованные администрацией района, по ведению бизнеса "Основы предпринимательской деятельности". В этом же году он участвовал в конкурсе грантов на открытие своего дела, проводимого Министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области и выиграл грант в размере 300 000 рублей для дальнейшего развития бизнеса. На выделенные денежные средства были закупле-

ны: зернодробилка, генератор, сплит-система, клеточное оборудование. Закупленное оборудование значительно облегчило труд и позволило улучшить качество продукции. Объемы увеличились в 6 раз. В 2012 году была приобретена ферма в пос.Пригорки, что позволило увеличить объемы производства вдвое и создать рабочие места.

После наращивания производства и участия в районных и областных выставках перепелиная продукция стала известна далеко за пределами района. На сегодняшний день поставки осуществляются не только в по Самарской области, но и в Республику Татарстан, Удмуртия, Московскую область.

Так же можно сказать и о Софян А.В. - индивидуальном предпринимателе, занимающимся производством молочной продукции. Производственная деятельность начиналась в 2004 году с развития личного подсобного хозяйства, затем на накопленные средства была закуплена молочная ванна и в 2010 году после получения гранта в размере 300 тыс. рублей на открытие своего дела был открыт цех по переработке молочных продуктов.

Для переработки молоко закупается в КФХ (крестьянско-фермерских хозяйствах) района, в 2010 году закупалось 100 литров в сутки, на сегодняшний день для переработки молока закупается 2,0 тонны в день. Значительно вырос объем выпускаемой продукции, увеличилась прибыль на 12,5% . Цех по переработке молока постоянно обновляется новым современным оборудованием, имеется холодильное оборудование, которое соответствует всем современным требованиям и условиям, оснащен модернизированными средствами измерения, для работы в комфортных условиях оснащен кондиционерам. На сегодняшний день ИП Софян А.В. - это динамично развивающийся индивидуальный предприниматель муниципального района Иса克林ский.

Но самым успешным примером является Илья Ятманкин - выпускник федеральной программы "Ты - предприниматель", основатель производства молочных продуктов "Зорька" в с.Новое Ганькино. Первый проект зародился в 2015 году в коворкинге FUTUROOM. Целью его было создание информационной площадки для взаимосвязи городского потребителя и сельхозпроизводителя. Там познакомился с командой "Ты - предприниматель". И принял участие в этой программе, что и позволило ему достичь значительных результатов. За 3 месяца оборот его компании составил 1,5 миллиона рублей, и за один квартал было переработано 45 тонн молока.

Основными ожидаемыми результатами реализации программ в сфере малого и среднего предпринимательства в муниципальном районе Иса克林ский должны стать:

Результаты в количественном выражении:

- увеличение доли среднесписочной численности работников;
- увеличение оборота малых и средних предприятий;
- увеличение количества малых и средних предприятий

- увеличение объема поступлений на территории муниципального района Иса克林ский налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а также налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей

В качественном выражении:

- улучшение условий ведения предпринимательства в муниципальном районе Иса克林ский Самарской области, выражающееся в снижении инвестиционных и пред-

принимательских рисков, повышении конкурентоспособности продукции (работ, услуг) малого и среднего предпринимательства¹³.

Подводя итоги, можно сказать, что тема малого и среднего бизнеса является актуальной в условиях модернизации существующей экономики в России. Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике страны: он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий. Он может дать России необходимую насыщенность рынка, тенденцию к устойчивости цен, среду конкуренции. На сегодняшний день поддержка малому бизнесу в муниципальном районе Иса克林ский оказывается, но она недостаточна для его эффективного развития.

¹ Федеральный закон от 01.02.2008 № 164 "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ".

² Федеральный закон от 06.04.2006 № 301 "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ".

³ Постановление №100 администрации м.р. Иса克林ский от 27.01.2012.

⁴ Постановление №249 администрации м.р. Иса克林ский от 22.12.2008.

⁵ Постановление №911 администрации м.р. Иса克林ский от 01.10.2014.

⁶ Решения собрания представителей м.р. Иса克林ский № 192 от 27.11.2012.

⁷ Пояснительная записка к решению Собрания представителей муниципального района Иса克林ский "О бюджете муниципального района Иса克林ский на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов" от 25.12.2013 № 316.

⁸ Приложение к постановлению № 894 администрации м.р. Иса克林ский от 04.09.2012.

⁹ URL: <http://economy.samregion.ru>.

¹⁰ Баженов Ю.К. Малое предпринимательство: практическое руководство по организации и ведению малого бизнеса. Москва, 2010.

¹¹ Малый бизнес в России. URL: <http://biznec-info.ru>.

¹² URL: <http://SAMARAFOND.ru>.

¹³ Ибадова Л.Т. Государственная финансово-кредитная поддержка малого бизнеса // Финансы и кредиты. 2009. № 16. С. 46-57.

ENTREPRENEURSHIP AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE MARKET ECONOMY

© 2018 Savelyeva Julia Alexandrovna
Student

© 2018 Sabirova Galiya Talgatovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: saweljewa.yulya2012@yandex.ru

Keywords: small business, small and medium-sized enterprises, efficiency, priority direction, grant, business incubator, coworking center.

It article is devoted to the research of efficiency of small and medium business, which performs a huge social and economic role, on the example of Isaklinsky municipal district. The authors consider the types of support for small enterprises and conditions for its further development.

УДК 338.24

Код РИНЦ 06.54.31

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2018 Салькина Альфия Ринатовна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alya-0508@yandex.ru

Ключевые слова: инновации, НИОКР, управление, промышленность.

Предложен сопоставительный анализ тенденций развития сектора НИОКР в инновационных процессах национальной промышленности. Выделены ключевые факторы и тенденции трансформации института исследований и разработок в промышленности, определяемые как актуальные направления совершенствования механизмов управления инновационной деятельностью.

Пришедшая на смену "ресурсной" "инновационная парадигма" развития экономики¹ является определяющей в формировании факторов конкурентоспособности стран, отраслей и предприятий. Концепция определяет интеллектуальную собственность основным фактором производства, формирующимся в процессах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Именно поэтому инвестирование в НИОКР определяет перспективу конкурентоспособности промышленности. Такая задача ставится перед экономикой Российской Федерации: создание "программы развития своей собственной... промышленности, производства и научной сферы"².

Глобальность современных промышленных рынков определяет мировой уровень сопоставления потенциала и уровня развития сектора НИОКР (табл. 1). На фоне среднемировой величины доли внутренних расходов на НИОКР в ВВП - 2,4% (2015), объем инвестирования в России критически низок - 1,13%. Причем объем капиталовложений сохраняется и в тренде развития промышленности (рис. 1). Что при сходном уровне показателя численности специалистов НИОКР в общем объеме занятого населения (7,871 - страны Евросоюза и 6,211 - Россия) позволяет судить о **недостаточной реализации потенциала** НИОКР промышленности.

Выборочные сопоставительные данные, отражающие позицию сферы НИОКР
в мировой экономике*

Страны	Доля внутренних расходов на НИОКР в ВВП, % ВВП			Число занятых в НИОКР в общем объеме занятого населения, чел. на 100 занятых		
	2005	2010	2015	2005	2010	2015
Австрия	2,383	2,738	3,073	7,349	8,917	9,868
Бельгия	1,782	2,051	2,455	7,789	9,126	11,972
Европейский союз	1,663	1,838	1,95	6,223	7,094	7,871
Финляндия	3,33	3,726	2,903	16,42	16,678	15,022
Германия	2,423	2,714	2,875	6,92	7,996	8,304
Италия	1,047	1,223	1,333	3,367	4,176	4,93
Япония	3,309	3,252	3,492	10,376	10,17	10,11
Корея	2,626	3,466	4,232	7,867	11,084	13,743
Нидерланды	1,791	1,725	2,015	5,739	6,118	8,755
Россия	1,001	1,06	1,132	6,798	6,321	6,211
Испания	1,096	1,35	1,225	5,546	6,856	6,605
Швеция	3,387	3,216	3,262	12,647	10,963	14,279
Великобритания	1,572	1,677	1,701	8,616	8,779	9,246
США	2,506	2,74	2,788	7,648	8,479	н/д

* Интерпретировано по базам данных OECD, 2016: OECD: Science, Technology and Industry Outlook. OECD, 2016.

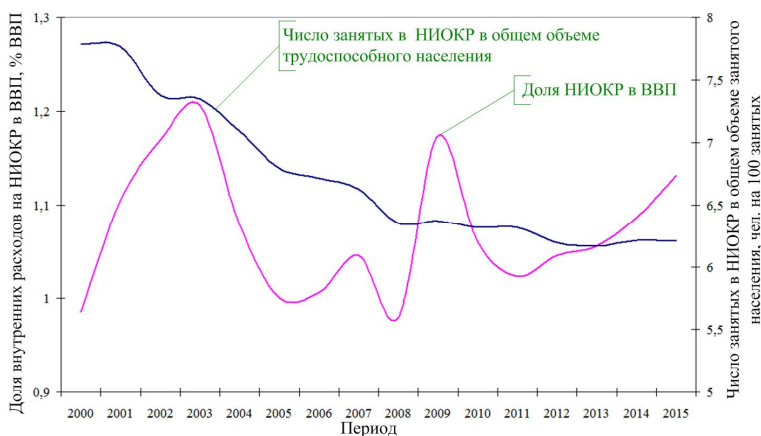


Рис. 1. Динамика основных макро-экономических показателей сферы НИОКР Российской Федерации*

* Интерпретировано по базам данных OECD, 2016: OECD: Science, Technology and Industry Outlook. OECD, 2016.

Но при этом прослеживается и тенденция падения численности специалистов, занятых в НИОКР (см. рис. 1), **сокращения интеллектуального потенциала** промышленности, определяемого, в первую очередь, человеческими ресурсами (59% ФОТ в

структуре капиталовложений промышленности в НИОКР, табл. 2). Выбытие инженерного и исследовательского персонала во многом определяется и его недостаточной загруженностью проектами, низкой инновационной активностью промышленности.

Таблица 2

Динамика и вертикальное распределение (ВР, %) внутренних текущих затрат (не приведенные, млнруб.) на НИОКР по видам расходов в Российской Федерации*

Показатели	2000	ВР	2010	2015	ВР
Затраты на НИОКР - всего, в том числе по видам:	73873,3	100%	489450,8	854288,0	100%
ФОТ, включая налоги	38181,9	52%	289376,8	502311,3	59%
Приобретение оборудования	3433,4	5%	18067,7	28480,2	3%
Материальные затраты	17470,9	24%	89279,0	157810,4	18%
Прочие затраты	14787,2	20%	92727,3	165686,1	19%

* Интерпретировано по базам данных Росстат, 2016: Россия, 2015 : стат. справ. / Росстат. Москва, 2016.

Современные процессы НИОКР являются трудоемкими, и данная тенденция имеет прогрессивный характер (см. табл. 2). По данным вертикального анализа: за последние 15 лет затраты на персонал, занятый исследованиями и разработками, в структуре инвестиций выросли на 7%. При пропорциональном падении материалоемкости и фондовооруженности исследовательского сектора промышленности.

При этом в структуре инвестирования сохраняется высокий уровень государственного финансирования фундаментальных научно-исследовательских работ (НИР, рис. 2), определяемых как платформа инновационной активности³.

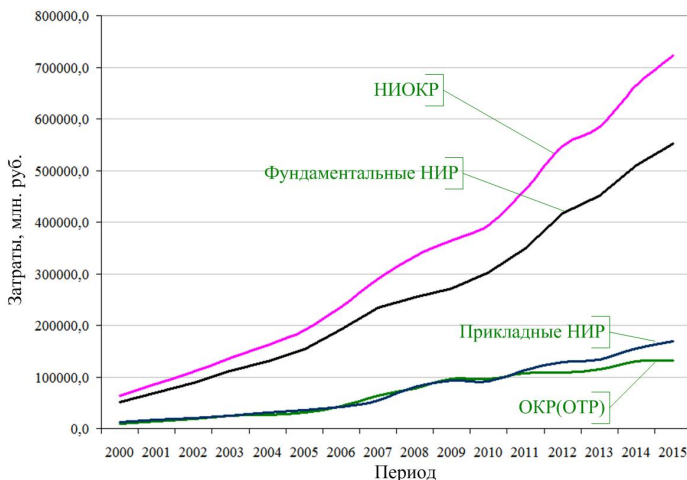


Рис. 2. Динамика затрат (не приведенных) по направлениям научных исследований Российской Федерации*

* Интерпретировано по базам данных Росстат, 2016: Россия, 2015 : стат. справ. / Росстат. Москва, 2016.

На базе фундаментальных достижений строятся инвестиции в прикладные НИР, поступательный рост объема которых (рис. 2) свидетельствует об осознании фактора инноваций в формировании конкурентоспособности промышленности.

На фоне роста инвестиций в НИОКР наблюдается **институциональная трансформация** сектора исследований и разработок: значимо растет участие ВУЗов в инновационных процессах (+15% за последние 15 лет, табл. 3); снижается роль специализированных НИИ (-25%); увеличивается роль государства и его институтов в реализации проектов НИОКР (+7%); растет участие внутренних научных подразделений промышленности в прикладных НИР и ОКР (+2%). То есть, наблюдается изменение структуры субъектов, процессов взаимодействия и экономики процессов НИОКР, требующее ревизии управленческих подходов.

Таблица 3

Динамика и вертикальное распределение (ВР, %) численности организаций (ед.), выполнявших НИОКР, по секторам деятельности и типам организаций по Российской Федерации*

Показатели	2000	ВР	2005	2015	ВР
Число организаций - всего, в т.ч.	4099	100%	3566	4175	100%
По секторам					
Государственные	1247	30%	1282	1560	37%
Предпринимательские	2278	56%	1703	1400	34%
ВУЗы	526	13%	539	1124	27%
Некоммерческие	48	1%	42	91	2%
По типам организаций					
Научно-исследовательские	2686	66%	2115	1708	41%
Конструкторские	318	8%	489	322	8%
Проектные и изыскательские	85	2%	61	29	1%
Опытные заводы	33	1%	30	61	1%
ВУЗы	390	10%	406	1040	25%
Подразделения промышленности	284	7%	231	371	9%
Прочие	303	7%	234	644	15%

* Интерпретировано по базам данных Росстат, 2016: Россия, 2015 : стат. справ. / Росстат. Москва, 2016.

Итак, развитие сектора НИОКР национальной промышленности определяется следующими **тенденциями**:

1. Недостаточная реализация потенциала НИОКР;
2. Тенденция сокращения интеллектуального потенциала;
3. Рост трудоемкости;
4. Институциональная трансформация, изменение форм и специализации субъектов, реализующих этапы.

В этом контексте объективно "...требуется модернизационная трансформация управленческих механизмов для упорядочения сложных взаимодействий между производственными и исследовательскими структурами"⁴. Что в научной плоскости автор определяет как **необходимость** совершенствования методов управления НИОКР в инновационных процессах промышленных предприятий, направленных на рост инновационной активности на глобальных рынках.

¹ Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. Москва : Альпина Паблишер, 2015.

² Из выступления Президента Российской Федерации В.В. Путина в рамках 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 28.09.2015.

³ Алексеев А.А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум. Москва : Юрайт, 2016.

⁴ Ивантер В.В. Необходимость модернизации и скорость экономического роста // Инновации. 2011. № 8. С. 6-7.

SECTOR ANALYSIS OF TRENDS IN RESEARCH AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE PROCESSES OF NATIONAL INDUSTRY

© 2018 Salkina Alfiia Renatovna
Graduate student
Samara State University of Economics
E-mail: alya-0508@yandex.ru

Keywords: innovation, research and development, management, industry.

The article offered a comparative analysis of the R & D sector development trends in the innovation processes of the national pro-industry. Highlight the key factors and trends in the transformation of research and development institute in the industry, defined as current trends in improving innovation management mechanisms.

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ОБ УВЕЛИЧЕНИИ ОБЪЕМА ПРОДАЖ В МАРКЕТИНГЕ

© 2018 Самсонова Наталья Владимировна
студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: natasha-samsonov@mail.ru, angelina8105@yandex.ru

Ключевые слова: капитал, выручка, прибыль, денежные средства, объем продаж, процентные соотношения, формы прибыли и убытков, источники финансирования.

Проведен анализ такого понятия, как объем продаж, он может быть увеличен посредством различных методов, один из которых представлен в статье. Авторы рассматривают данные показатели в совокупности, дают их общую оценку, а также описывают их изменение на примере АО "Дельфин".

Так как финансирование планируемой экспансии относится к возможностям предприятия, принятие маркетинговых решений обязаны проходить финансовое обоснование. Для этого чаще всего используется метод "процентов от продаж", являющийся простым способом формирования итоговых финансовых форм и одновременно определения потребности в дополнительном внешнем финансировании плановых потребностей.

Данный метод позволяет вывести элементы планового баланса и отчета о прибылях и убытках, делая вывод из запланированной величины продаж. Следовательно, с помощью метода процента от продаж можно выделить конкретное содержание плановых документов. Ведь данный способ показывает, как элементы приведенных документов рассчитываются как точное процентное соотношение от установленной величины продаж.

В основе определения процентного соотношения лежат следующие допущения:

- процентные соотношения, характерные для текущей деятельности фирмы (т. е. в текущий период издержки составляют, как в приведенном ниже примере, 80 % от продаж);

- процентные соотношения, рассчитанные на основе ретроспективного анализа как средняя за последние несколько лет (например, уровень налогообложения);

- заключения менеджмента, в тех случаях, когда сложившиеся процентные соотношения не удовлетворяют управляющих и они хотели бы изменить их для улучшения финансовых показателей. Например, менеджеров не устраивает такой показатель активности, как отношение величины запасов к уровню продаж, и они приходят к выводу: для ускорения оборачиваемости этой части активов необходимо уменьшить процентное соотношение запасов и продаж и снизить его, скажем, с 30 до 20 %¹.

Начинают процесс планирования с корректировки отчетных данных формы прибыли и убытков² (табл. 1).

Таблица 1

Отчет о прибылях и убытках АО "Дельфин"

	Фактические данные (декабрь 2013 г.), тыс. руб.	Процент от продаж	Плановые данные, основанные на увеличении продаж до 1100 тыс.
Продажи	1000	100	1100
Переменные издержки	800	80	880 (1 100 x 0,8)
Валовая прибыль	200		220
Постоянные затраты	100		100
Прибыль перед налогообложением	80		90
Проценты	20		30
Налоги (по факту 25 % прибыли)	20		23
Чистая прибыль	60		67
Дивиденды (50 % от величины чистой прибыли)	30		34
Нераспределенная прибыль	30		33

Затем проводят корректировку ряда статей бухгалтерского баланса³ (табл. 2).

Баланс АО "Дельфин"

	Фактические данные (декабрь 2013 г.), тыс. руб.	Процент от продаж	Плановые данные, основанные на увеличении продаж до 1100 тыс. руб. (декабрь 2014 г.)
Активы			
Текущие активы (оборотный капитал), в т. ч.	400	40 %	$1100 \times 0,4 = 440$
- запасы	300	30 %	$1100 \times 0,3 = 330$
- дебиторская задолженность	80	8 %	$1100 \times 0,08 = 88$
- денежные средства	20	2 %	$1100 \times 0,02 = 22$
Основной капитал	500	50 %	$1100 \times 0,5 = 550$ (с учетом 50 тыс. руб. амортизации)
Общие активы	900		990
Пассивы			
Кредиторская задолженность	200	20 %	$1100 \times 0,2 = 220$
Краткосрочные займы и кредиты	-	Не пересчитываются	-
Долгосрочные обязательства	250	Не пересчитываются	250
Собственный капитал (акционерный)	400	Не пересчитываются	400
Накопленная прибыль	50		$50 + 33 = 83$
Общая сумма источников	900		953 - финансирование в рамках плана 37 - необходимое дополнительное финансирование

Полученный в приведенном примере дефицит должен быть покрыт внешними источниками финансирования. Выбор их с учетом изложенных ранее положений применительно к данному примеру сделан исходя из того, что

а) доля собственного капитала в общей сумме источников в отчетном периоде была равна 50 % ($450 / 900$), что определяет структуру капитала как приемлемую,

б) плановое значение данного показателя при учете покрытия, что должно произойти заемными источниками, составит $483 / 990 = 0,49$, то есть только не значительно изменит свое значение,

в) чистый оборотный капитал в плановом балансе при росте краткосрочных источников и неизменной величине долгосрочного долга будет $440 - (220 + 37) = 183$ тыс. руб., а общий коэффициент ликвидности $440 / 257 = 1,7$, то есть сохранит желаемый уровень.

Таким образом, привлекать более дорогой капитал - долгосрочную задолженность - категорически не рекомендуется.

Другой метод определения потребности в дополнительном финансировании - использования модели расчета потребности по формуле:

$$ДПФ = \Delta PQ \times A_{пер} - \Delta PQ_{пл} \times П_{пер} - P_{пр} \times (1 - d) \times PQ_{пл},$$

где $A_{пер}$, $П_{пер}$ - соответственно доля зависимых от изменения выручки статей баланса в ее плановой величине; ΔPQ - приращение выручки; $P_{пр}$ - рентабельность продаж; d - доля дивидендов в чистой прибыли; $PQ_{пл}$ - планируемое значение выручки.

В данном примере:

$$ДПФ = 100 \times 0,4 + 100 \times 0,5 - 100 \times 0,2 - 0,06 (1 - 0,5) \times 1100 = 90 - 20 - 33 = 37 \text{ тыс. руб.}^4$$

Вместе с тем может оказаться, что предприятие не в силах привлечь источники финансирования. В этом случае приведенная формула может быть использована для расчета такого приращения выручки, которое удастся профинансировать только внутренними источниками. Для этого уравнение следует решить относительно ΔPQ , приравняв его к 0:

$$\Delta PQ \times 0,4 + \Delta PQ \times 0,5 - \Delta PQ \times 0,2 - 0,06 (1 - 0,5) \times (1000 + \Delta PQ) = 0$$

$$\Delta PQ = 44,8 \text{ тыс. руб. Тогда плановый объем составит } 1044,8 \text{ тыс. руб.}$$

Если принять, что предприятие увеличит краткосрочный кредит на необходимую сумму, третья форма финансового плана - баланс движения денег - будет иметь следующий вид⁵ (табл. 3).

Таблица 3

План движения денежных средств, тыс. руб.

По операционной деятельности	По инвестиционной деятельности	По финансовой деятельности
Чистая прибыль 67	Приобретение основных средств (100)	Выплата дивидендов (34)
Амортизация 50		Привлечение кредита 37
Приращение запасов и дебиторской задолженности (38)		
Приращение кредиторской задолженности (20)		
Чистый денежный поток (99)	Чистый денежный поток (100)	Чистый денежный поток (3)
Итоговый денежный поток $99 - 100 + 3 = 2$ тыс. руб., что соответствует изменению суммы денежных средств в балансе.		

Метод "процентов от продаж" помог привести каждый элемент планового баланса и отчета о прибылях и убытках исходя из плановой величины продаж. Следовательно, с помощью этого способа мы определили точное содержание плановых документов. Также проведено редактирование отчетных данных формы прибылей и убытков, корректировку статей бухгалтерского баланса, прописан план движения денежных средств.

¹ Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс / под ред. В.В. Ковалева. Санкт-Петербург : Экон. шк., 2004.

² Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Москва : Проспект, 2010.

³ Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. Москва : Проспект, 2003.

⁴ Патрушева Е.Г. Финансовое планирование : учеб. пособие. Ярославль : ЯрГУ, 2009.

⁵ Патрушева Е.Г., Старкова Н.А., Лифанова У.Е.И. управленческие решения маркетинга : учеб. пособие. Ярославль : Яросл. гос. ун-т, 2015. 116 с.

THE RATIONALE FOR FINANCIAL DECISION-MAKING TO INCREASE THE VOLUME OF SALES IN MARKETING

© 2018 Samsonova Natalia Vladimirovna
Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: natasha-samsonov@mail.ru, al.chernickowa@yandex.ru

Keywords: capital, revenue, profit, cash, sales, percentages, forms of profit and loss, sources of financing.

This article analyzes a concept such as sales volume which can be increased through various methods, one of these methods will be considered in the article. The authors consider these indicators in aggregate, give an overall assessment of them, and describe their change using the example of the Dolphin company.

УДК 330

Код РИНЦ 06.03.07

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЛИГАЦИЙ НАРОДНОГО ЗАЙМА (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

© 2018 Сарбитова Ирина Леонидовна
студент

© 2018 Корнилова Ксения Алексеевна
студент

© 2018 Глухова Алла Геннадьевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru

Ключевые слова: облигации народного займа, экономическая политика, реновация, строительство, экономическая привлекательность.

В статье рассматриваются основные вопросы, связанные с выпуском облигаций народного займа в Самарской области. Отражены специфические особенности данного финансового инструмента, его перспектива для экономики региона.

Государственные и муниципальные облигационные займы - одна из форм покрытия дефицита бюджета соответствующего уровня. В соответствии с российским законодательством государственная облигация - это ценная бумага, выпускаемая государством и удостоверяющая договор государственного займа.

История облигационных займов от лица государства в нашей стране ведется еще с 1769 года: политика императрицы Российской империи Екатерины II способствовала эмиссии данного финансового инструмента на международный рынок, несколько десятилетий спустя император Николай I ввел Закон о промышленных обществах, регулирующий выпуск и оборот государственных ценных бумаг среди предпринимателей. Облигационные займы позволили структурно изменить промышленность государства и развить систему железнодорожных путей сообщения. В более поздние периоды истории в независимости от социально-политических изменений выпуск государственных облигаций, в отличие от корпоративных, не прекращался. Анализ исторических периодов подтверждает привлекательность эмиссии государственных облигаций на разных этапах развития нашей страны¹.

Инвестиционный интерес к облигациям, эмитентом которых выступает государство и муниципальные органы власти, заключается в следующих аспектах²:

1. Минимальный уровень риска инвестора, выраженный в государственных гарантиях и поддержке.

2. Стабильный уровень дохода заключается в фиксированной ставке процента к номинальной стоимости.

3. Преимущественно льготное налогообложение доходов инвестора по данному виду облигаций.

Экономическая привлекательность со стороны эмитента отражает его возможность не только погасить бюджетный долг, но и вложить средства в малофинансируемые, но социально значимые отрасли.

Самарская область позиционирует себя как прогрессивный и многоотраслевой регион, стремящийся к социально-экономическому благополучию. В 2018 году Самарская область станет регионом с развитой спортивной и культурно-рекреационной инфраструктурой, так как на ее территории будет проходить Чемпионат по футболу - 2018. В связи с этим в бюджете Самарской области появились дополнительные статьи расходов на реализацию проектов, в том числе, и реконструкцию исторического центра областной столицы.

В первый период подготовки к спортивному мероприятию государственной Думой в 2016 году бюджет был принят с доходами в размере 129, 46 млрд рублей, в целом 66,3% должно было уйти на финансирование социальных отраслей, в том числе, на реновационные работы, реконструкцию и спортивное строительство. Однако, фактические расходы составили 135,046 млрд рублей, в соответствии с этим наблюдался дефицит 5,586 млрд рублей. Превышение расходов в результате сложившейся ситуации привело к необходимости внутренних займов в виде облигаций Народного займа. Первый выпуск облигаций Самарской области был зарегистрирован Центральным банком Российской Федерации 11 августа 2016 года, он состоял из 8500 облигаций номинальной стоимостью 60 тысяч рублей. Общая сумма эмиссии составила 510 млн руб. Размер купонного дохо-

да установлен в размере 13% годовых, а срок погашения облигационного займа составляет IV квартал 2019 года³.

Отчет Центрального банка Российской Федерации содержит информацию о крупных сделках по данному виду ценных бумаг, АО "Тольяттихимбанк" совершил две крупные сделки по приобретению в общей сложности 5000 облигаций.

Практическое применение дополнительного дохода бюджета реализуется оператором строительства СОФЖИ. Самарский областной Фонд жилья и ипотеки реализует проект "Пять кварталов", его стоимость оценивается в 25 млрд рублей: 24% от бюджета проекта составляют доходы по реализации облигаций. Строительство разбито на несколько этапов, связанных с эмиссией облигаций: первая очередь предполагает строительство более 30 тысяч кв. метров площадей, в том числе 15,6 тысячи кв. метров жилья.

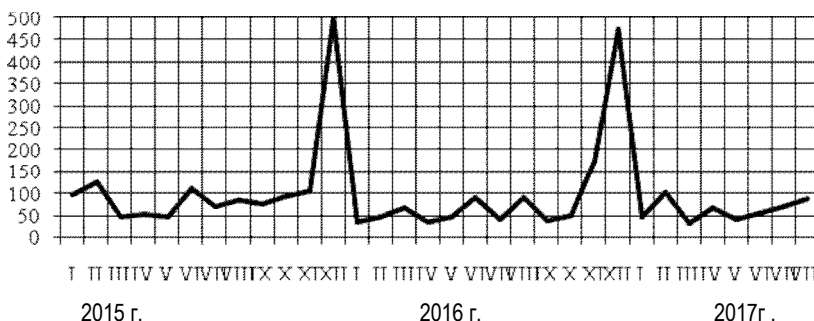


Рис. Динамика ввода в действие жилых домов, % к среднемесячному значению 2014 г.

Динамика ввода в действие жилых домов будет повышаться благодаря реализации инновационного социального проекта "Пять кварталов"⁴. В результате сдачи первой очереди жилых объектов показатель динамики ввода в действие жилых домов по Самарской области может достичь высокой отметки в 600 тыс. кв.м., что выведет Самарскую область на новый уровень конкурентоспособности по строительству жилья среди субъектов РФ.

Инвестиционный проект "Пять кварталов"⁵ - реновационный проект исторического центра Самары, предполагающий окупаемость в кратчайшие сроки (см. таблицу).

Рентабельность проекта "Пять кварталов"

Простой срок окупаемости	2,90 года
Чистая приведенная стоимость	234 333 681 руб
Дисконтированный срок окупаемости	2,92 года
Внутренняя норма рентабельности	26,9%
Норма доходности дисконтирования затрат	1,18 разы

Стоит отметить, что рынок недвижимости подвижен и неустойчив, вследствие этого возникают отраслевые риски, влияющие на эмитентов:

1. Снижение цен на недвижимость
2. Сезонный спрос на объекты недвижимости
3. Специфичность строительного проекта и т.д.

Такие риски отрицательно сказываются на способности эмитентов производить оплату по окончании срока обращения облигации. Вследствие этого может возникнуть эффект экономического "пузыря" - за выпуском основных облигаций последует бесконечное множество новых эмиссий.

Для того чтобы оградить и застраховать себя от данных рисков СОФЖИ использует современные маркетинговые технологии продвижения проекта, реализует функциональные идеи реструктуризации пространства и восстановления фасадов "старой" Самары.

Несмотря на то, что 82% от основного объема облигаций "Народного займа" были выкуплены финансовыми учреждениями и институтами: это 6995 ценных бумаг от общего объема займа, одной из целей данного экономического нововведения было повышение финансовой грамотности населения. На наш взгляд, такой финансовый инструмент, как облигации народного займа для физических лиц, вполне способен осуществить поставленную задачу. В соответствии со статистическими данными "Global Flint Survey" лишь 38% трудоспособного населения России можно считать "финансово грамотным", в развитых европейских странах этот показатель достигает в среднем 60%. В опросе участвовали все субъекты Российской Федерации, поэтому можно предположить, что во многих субъектах данный показатель еще ниже.

Таким образом, мы считаем, что выпуск облигаций народного займа в Самарской области - это способ приобщения населения области к процессу инвестирования, а стимулирование "внутреннего" инвестирования российской экономики - это бесспорно, важная задача. Облигации народного займа в этой связи представляют инструмент, способствующий ее постепенному решению.

Подводя итоги анализа результатов внедрения программы народного займа на территории Самарской области, мы пришли к следующим выводам.

Во-первых, основная цель выпуска облигаций, получение дополнительного финансирования для реализации приоритетных для области программ, несомненно достигнута. Выпуск был полностью выкуплен менее чем за 5 месяцев, что свидетельствует о востребованности данного финансового инструмента и достаточно высоком спросе.

Во-вторых, жителями Самарской области, было приобретено лишь 18% облигаций от общего объема выпуска. Именно граждане Самарской области были заявлены как ожидаемая целевая аудитория и потенциальные приобретатели данных государственных ценных бумаг и данный результат реализации, на наш взгляд, можно считать недостаточным. Скорее всего, причиной этому стало недостаточное освещение инициативы Губернатора по выпуску облигаций в прессе и, как следствие, низкая информированность жителей области.

Перспективность облигаций народного займа, как эффективного источника дополнительного финансирования целевых проектов и программ, не вызывает сомнений. Исходя из выявленных в ходе анализа проблем, можно предложить следующие направления развития и актуализации данного инструмента финансового рынка:

1. Снижение номинальной стоимости облигационного займа. Например, помимо облигаций номиналом в 60 000 рублей, возможен также номинал в 20 000 рублей. На

наш взгляд, эта мера сделает облигации более доступными для широких слоев населения и приведет к увеличению держателей облигаций при последующих выпусках, что скажется на увеличении привлеченных средств

2. Повышение информированности населения и повышение финансовой грамотности. СМИ совместно с органами муниципальной власти должны активно сотрудничать в сфере информационной политики. Физические и юридические лица должны быть информированы о предстоящем выпуске облигаций и их преимуществ в сравнении с депозитными и сберегательными вкладами.

3. Изменение обеспечения облигации. Имущество, выступающее гарантом обязательства, должно быть более ликвидным на рынке

4. Инструмент может выпускаться в дальнейшем, как синтез долгосрочного и среднесрочного заимствования, путем отделения купона от номинала

По нашему мнению, внедрение предложенных мер, будет способствовать дальнейшему развитию института облигаций народного займа как в Самарской области, так и на всех территориях Российской Федерации.

¹ Левин В.С., Колодяжная А.Ю. Государственные облигации Российской Федерации как источник покрытия дефицита бюджета: история и современность // Известия ОГАУ. 2015. № 3 (53). С. 260-263.

² Якунина А.В., Семернина Ю.В. Особенности облигации как финансового инструмента: теоретический анализ // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 39. С. 2-13.

³ СОФЖИ: отчеты. URL: <http://sofji.ru>.

⁴ Строительство. URL: <http://samarastat.gks.ru> (дата обращения: 20.02.2018).

⁵ Министерство управления финансами Самарской области. URL: <http://minfin-samara.ru> (дата обращения: 20.02.2018).

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BONDS OF THE NATIONAL LOAN (ON THE EXAMPLE OF THE SAMARA REGION)

© 2018 Sarbitova Irina Leonidovna
Student

© 2018 Kornilova Ksenia Alekseevna
Student

© 2018 Glukhova Alla Gennadyevna
PhD Econ., Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru

Keywords: bonds of a national loan, economic policy, renovation, construction, economic appeal.

In article the main questions connected with issue of bonds of a national loan in the Samara region are considered. Specific features of this financial instrument, his prospect for region economy are reflected.

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ "ВЕСНА"

© 2018 Семенова Елена Геннадьевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: elenka_163@mail.ru

Ключевые слова: процесс обучения, развитие персонала, заявка на обучение, планирование обучения, конкурентоспособность организации, оценка компетенций персонала, корпоративный учебный центр.

Статья посвящена анализу организации системы обучения сотрудников в ОАО Парфюмерно-косметическая компания "Весна". Автором проанализирован внутрикорпоративный регламент по обучению сотрудников. Представлена динамика по различным программам обучения за последние годы. В качестве рекомендации по совершенствованию процесса обучения предложено создание корпоративного учебного центра.

В современных условиях ведения бизнеса профессиональное развитие персонала является неперенным условием конкурентоспособности организаций. Все большее число отечественных компаний берет на вооружение стратегию IBM, которая характеризуется переходом от практики "Приобщение работника к обучению" к практике "Привнесение обучения в работу" (from "Bringing the worker to the learning" to "Bringing the learning to the work")¹. Это связано с тем, что современные темпы научно-технического прогресса и развитие цифровой модели экономики существенно изменяют содержание и структуру трудового процесса, предъявляя высокие требования к качественным характеристикам рабочей силы, к их знаниям, умениям, навыкам, мотивации и личностным качествам. В таких условиях четко спланированный и организованный процесс обучения персонала позволит организации не только выполнять текущие производственные задачи, но и без труда достигать стратегические цели развития, поскольку обучение включает не только формирование у работников новых знаний и развитие у них необходимых профессиональных навыков и умений, но и передачу информации о текущем состоянии дел и о перспективах развития организации².

ОАО ПКК "Весна" является современной развивающейся организацией, входящая в число крупнейших российских производителей средств по уходу за кожей, гигиеной полости рта и товаров бытовой химии. На собственном производстве, полностью оснащенном современным западным оборудованием, выпускается свыше 300 ассортиментных видов продукции³.

* Научный руководитель - **Илюхина Лариса Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент.

Ответственным за реализацию процесса обучения сотрудников ОАО ПКК "Весна" является отдел обучения и развития персонала входящий в Дирекцию по персоналу. В отделе задействовано 4 сотрудника: начальник отдела обучения и развития персонала, специалист по обучению, руководитель группы по корпоративной культуре и специалист. Главной задачей отдела обучения и развития персонала является реализация целенаправленного процесса повышения квалификации сотрудников для выполнения текущих производственных задач, повышение их внутрипроизводственной мобильности и успешной занятости.

Целями обучения персонала Компании являются:

1. Приобретение новых, а также поддержание и развитие существующих знаний, умений, навыков, необходимых для выполнения должностных обязанностей персонала в соответствии с требованиями Компании;
2. Снижение сроков адаптации работников при приеме на работу или при назначении на другую должность;
3. Повышение профессиональной компетентности для непрерывного улучшения качества выпускаемой продукции;
4. Повышение вовлеченности персонала в деятельность Компании посредством обучения и развития.

Процесс обучения персонала, как правило, включает в себя выполнение следующих этапов:

1. Определение и анализ потребности в обучении и развитии сотрудников организации;
2. Планирование обучения и разработка программ и планов развития;
3. Обеспечение подготовки и развития персонала;
4. Оценка эффективности обучения и развития⁴.

Программы обучения разрабатываются в строгом соответствии с реальными потребностями сотрудников Компании. Каждое обучающее мероприятие должно быть обосновано с экономической и производственной точки зрения. Любое учебное мероприятие должно иметь конкретную практическую цель, достижение которой обосновывает затраты на обучение. Если сотрудник после прохождения обучения не может использовать полученные знания и навыки на практике, он на последующее обучение не направляется.

Исходная информация для выявления потребности в обучении сотрудников включает в себя:

1. Заполнение заявок на обучение персонала с обоснованием необходимости обучения (обучение сотрудников ориентировано на результат, учебные мероприятия с нечеткими или с маловажными для бизнеса целями не проводятся);
2. Данные оценки компетентности обучаемого персонала Компании (используются также в целях реализации индивидуальных планов развития по результатам оценки персонала);
3. Стратегию Компании, реализацию ключевых проектов;
4. Ресурсы Компании⁵.

Инициатором обучения в Компании выступают:

1. Руководители подразделений для достижения поставленных текущих и стратегических целей;
2. Сотрудники Департамента по персоналу по результатам оценки персонала;
3. Сотрудники службы менеджмента качества и сертификации по результатам аудитов бизнес- процессов;
4. Сотрудники службы охраны труда.

Требования к компетентности персонала Компании вырабатываются на основе:

1. Законодательных и нормативных документов, распространяющихся на деятельность Компании;
2. Целей и стратегии развития Компании;
3. Должностных обязанностей, внутрифирменных стандартов по должностям;
4. Технических условий, влияющих на рабочий процесс или на характер продукции;
5. Индивидуальных запросов от руководителей подразделений, определяющих необходимые компетенции, которые могут способствовать достижению целей подразделения.

Требования к уровню компетенций персонала документально фиксируются:

1. Для должностей руководителей, специалистов - в должностной инструкции, во внутрифирменном стандарте на должность;
2. Для рабочих - в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих, рабочей инструкции.

В Компании действуют различные виды обучения с определенной периодичностью. Виды обучения, широко используемые в ОАО ПМК "Весна":

1. Обучение в сторонних организациях (повышение квалификации; профессиональная переподготовка; тренинги; семинары, конференции; стажировки на предприятиях);
2. Обязательное (надзорное) обучение и аттестация государственными надзорными органами;
3. Внутрифирменное обучение (наставничество, обучение смежным и вторым профессиям, повышение разряда, квалификации);
4. Стажировка вновь принятых или переведенных рабочих безопасным приемам и методам труда.

Организация обучения в ОАО ПМК "Весна" осуществляется на плановой основе. Заявки на обучение персонала на следующий календарный год предоставляются руководителями подразделений в Департамент по персоналу менеджеру по персоналу отдела обучения и развития до 15 октября текущего года посредством системы DIRECTUM.

План обучения и развития персонала на год согласовывается Директором по персоналу и утверждается Генеральным директором Компании. План обучения персонала на год утверждается не позднее 30 ноября текущего года. По мере возникновения необходимости в дополнительном обучении заявки принимаются посредством системы DIRECTUM в течение текущего года в виде служебной записки (произвольной формы) с обоснованием необходимости в дополнительном обучении. Директор по персоналу в рамках утвержденного бюджета имеет право вносить в годовой план изменения, вызванные производственной необходимостью обучения дополнительных групп или отдельных специалистов.

На основании плана обучения персонала на год, заявок на обучение персонала, результатов аудитов системы менеджмента качества в рамках утвержденного бюджета

составляется план обучения на месяц. План обучения на месяц утверждается Директором по персоналу Компании, но не позднее 25 числа предыдущего месяца.

Оплата стоимости обучения производится из бюджета закупок услуг по обучению Департамента по персоналу. Командировочные расходы и расходы на проезд для обучения в других городах закладываются в бюджеты подразделений по месту работы обучаемых. В случае принятия решения об отмене обучения, руководитель подразделения обязан не позднее, чем за 30 рабочих дней до его начала, сообщить об отмене обучения в отдел обучения и развития персонала посредством служебной записки (произвольной формы) через DIRECTUM с указанием причин отмены.

Отчет обучения персонала за месяц и за год согласовывается Директором по персоналу. Ежемесячный отчет по обучению предоставляет Директору по персоналу не позднее 05 числа последующего за отчетным месяцем. Отчет по обучению за год предоставляется Директору по персоналу не позднее 25 января последующего за отчетным годом. Ответственным за своевременную сдачу отчетности является менеджер по персоналу отдела обучения и развития.

Выбор поставщиков образовательных услуг для внешнего обучения производится в принятом в ОАО ПМК "Весна" порядке. Организация процесса обучения в выбранном учебном центре оформляется договором. Обучение сотрудника Компании в сторонней организации оформляется приказом. Оригиналы приказов хранятся в аппарате Генерального директора. Ответственный за своевременное введение и согласование приказа - менеджер по персоналу отдела обучения и развития персонала.

С сотрудником Компании, направляемым на обучение (кроме обязательного (надзорного)) стоимостью выше 10000 руб., в соответствии со ст. 198 Трудового кодекса РФ заключается дополнительное соглашение к трудовому договору об обучении. Ответственный за оформление соглашений - менеджер по персоналу отдела обучения и развития персонала. При определении совокупной стоимости обучения учитываются и затраты, связанные с командированием сотрудника к месту организации обучения. Срок работы сотрудника в Компании после прохождения обучения определяется, исходя из затрат Компании на организацию обучения. При каждом дополнительном обучении в сторонних организациях (кроме обязательного (надзорного)) стоимостью более 10000 руб. до окончания срока предыдущих ученических договоров, с сотрудником заключается новое соглашение. Срок действия соглашения с сотрудником начинается с момента окончания обучения⁶.

Бизнес обучение и обучение в высшем учебном заведении оплачивается в пропорции 50/50 % (50 % - сотрудник, 50 % - Компания). Срок действия соглашения с сотрудником начинается с момента начала обучения и длится в течение периода, определяемого исходя из размеров затрат на обучение.

Контроль за соблюдением сроков и наличием на момент увольнения сотрудника соглашений возлагается на менеджера по персоналу отдела обучения и развития. При увольнении сотрудника, с которым заключено соглашение до истечения срока действия соглашения, менеджер по персоналу отдела обучения и развития сообщает в бухгалтерию о наличии соглашения. Бухгалтерия производит удержание за обучение пропорционально отработанному времени согласно Трудовому кодексу РФ, используя данные из личной карточки Т-2 в программе "БОСС - Кадровик".

Проанализируем количественную динамику обученных сотрудников Компании за последние два года. Всего за второе полугодие 2017 года прошли обучение 1706 человек, выполнение плана за второе полугодие составило - 149%. На рис. 1 показана сравнительная динамика количества обученного персонала за 2017 год по сравнению с 2016 годом. Всего за 2017 год прошли обучение 3175 человека, из них: РСС - 1301 чел., рабочих - 1874 чел. Выполнение плана нарастающим итогом за 1 год - 158 %.

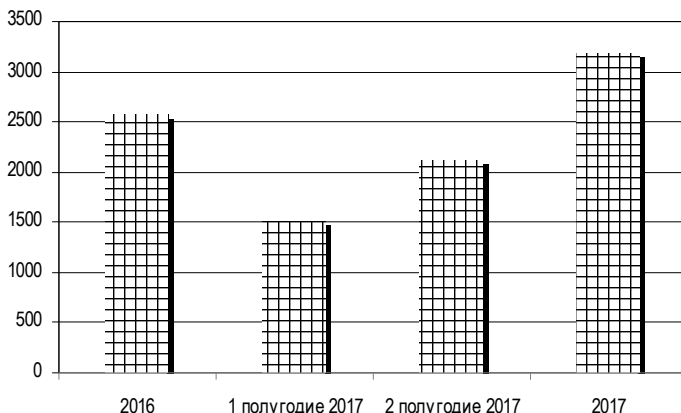


Рис. 1. Количество обученного персонала за 2016-2017 гг. ОАО ПКК "Весна"

Из рисунка видно, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом рост количества обученного персонала составил 1,27%, что свидетельствует о выполнении плана обучения. Данный рост обучаемых слушателей объясняется массовым обучением сотрудников по охране труда и психологии безопасности на рабочем месте.

Далее на рис. 2 показано возрастание количество персонала, обученных по системе совершенствования профессиональных навыков/сторонней программы подготовки.

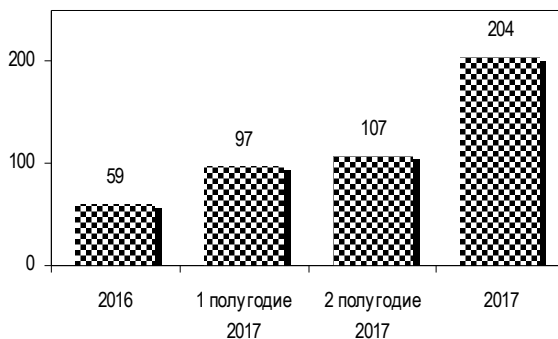


Рис. 2. Количество обученного персонала за 2016-2017 гг. по системе стороннего обучения (тренинги, семинары)

На рис. 3 показано возрастание количество персонала, обученных по системе обязательного допускового обучения/стороннего обязательного (допускового) обучения.

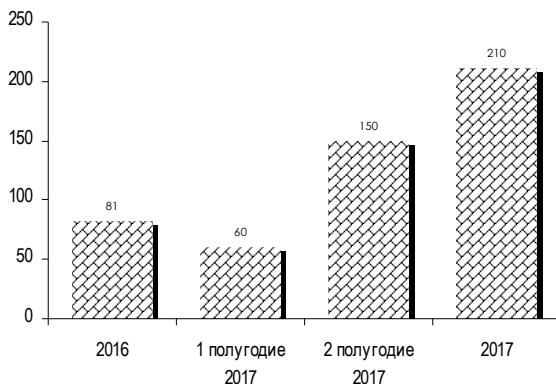


Рис. 3. Количество обученного персонала за 2016-2017 гг. по системе допускового обучения

На рис. 4 показано возрастание количество персонала, обученных по профессии системы внешнего обучения.

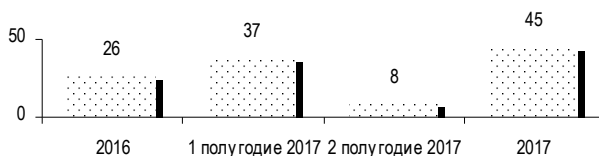


Рис. 4. Количество обученного персонала за 2016-2017 гг. по профессии (внешнее обучение)

На рис. 5 показано возрастание количество персонала, обученных по системе обязательного допускового обучения/внутрифирменной программы подготовки.

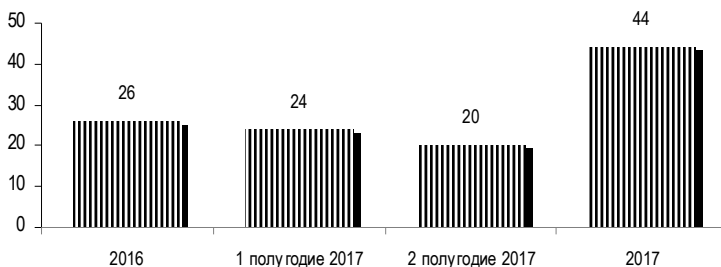


Рис. 5. Количество обученного персонала за 2016-2017 гг. по системе внутрифирменной программы обучения

Как видно на всех рисунках представлена положительная динамика роста количества обученных сотрудников по различным программам внутреннего и внешнего обучения.

Таким образом, проанализировав организацию процесса обучения персонала в ОАО ПМК "Весна" можно сделать вывод, что система обучения строго регламентирована, процесс обучения сотрудников взаимосвязан с другими процессами Компании. Бизнес-процессы согласованы, ответственные лица за каждый процесс выявлены. Больше всего сотрудников прошло обучение по системе внутрифирменной программы подготовки - развивающего обучения. Исходя из этого, для систематической организации процесса внутрифирменного обучения сотрудников Компании было предложено создать свой собственный Учебный центр.

Несмотря на хорошо отлаженный, продуманный и последовательно организованный процесс организации обучения сотрудников ОАО ПМК "Весна", нам представляется все же необходимым создание корпоративного Учебного центра, основным преимуществом которого будет экономия бюджета компании на обучении. Дело в том, что в последнее время услуги специализированных обучающих компаний по обучению персонала для организации обходятся не дешево, а количество необходимых программ как обязательного (надзорного), так и развивающего обучения с каждым годом растет, что вызвано потребностью внешне корпоративных факторов развития бизнеса. В среднем за год организация тратит на обучение порядка 500.000 рублей. Поэтому рациональнее всего взять в штат одного бизнес-тренера, годовая зарплата которого не должна превышать нынешние затраты на обучение во внешних обучающих компаниях.

Нам представляется, что Учебный центр позволит реализовать основные принципы построения образовательных программ: своевременность, индивидуальность, достаточность.

Целью создания и функционирования такого Учебного центра должны стать - обеспечение сотрудников, работающих в компании, качественными обучающими программами и совершенствование уровня знаний для достижения долгосрочного конкурентного преимущества компании⁷.

Задачами корпоративного Учебного центра должны быть:

- 1) Систематизация обучения;
- 2) Качественное планирование обучающих программ, как в краткосрочной перспективе, так и долгосрочно, с учетом развития всего персонала и отдельных категорий/личностей. Данная задача также реализует качественную подготовку кадрового резерва компании;
- 3) Использование единого стандарта в обучении;
- 4) Обеспечение сотрудников качественными программами обучения и совершенствования знаний⁸.

Таким образом, нам представляется, что в самое ближайшее время в ОАО ПМК "Весна" будет создан корпоративный Учебный центр, который будет осуществлять подготовку и переподготовку как сотрудников рабочих профессий, так и линейных менеджеров, и руководителей.

¹ Илюхина Л.А., Илюхина В.С. Современные проблемы обучения персонала и направления их решения // Современные проблемы социально-гуманитарных наук. Казань, 2015. С. 103-109.

² Бляхман Л.С., Сидоров В.А. Качество работы: роль человеческого фактора, 2000. 568 с.

³ ОАО Парфюмерно-косметическая компания "Весна". URL: <http://vesna.ru> (дата обращения: 06.04.2017).

⁴ Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала : пособие по кадровой работе. Москва : Юристъ, 2001. 496 с.

⁵ Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Гардарика, 2003. 296 с.

⁶ Дмитриенко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организацией : учеб. пособие. Москва : МАУП, 2002. 186 с.

⁷ Основы управления персоналом : учеб. для вузов / Б.М. Генкин [и др.]. Москва : Высш. шк., 2002. 383 с.

⁸ Зайцева Ю. Обучение на рабочем месте и оценка его эффективности // Управление развитием персонала. 2011. № 3.

EXPERIENCE OF THE PERSONNEL TRAINING ORGANIZATION FOR THE EXAMPLE PERFUMERY AND COSMETIC COMPANY "VESNA"

© 2018 Semenova Elena Gennadevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: elenka_163@mail.ru

Keywords: learning process, personnel development, application for training, training planning, competitiveness of the organization, assessment of staff competencies, corporate Training center.

The article is devoted to the analysis of the organization of staff training system in JSC Perfumery and cosmetic company "Vesna". The author analyzed the internal regulations on employee training. The dynamics of trained employees in recent years is presented. The creation of a corporate Training center is proposed as an improvement of the learning process.

УДК 336.71
Код РИНЦ 06.00.00

РАЗВИТИЕ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОГО РЫНКА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2018 Семкина Анастасия Александровна
магистрант
© 2018 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: банковский рынок, банковская конкуренция, структурный анализ банковского рынка, конкурентная среда банковского рынка.

В статье осуществлен анализ современного состояния российского банковского рынка, выявлены особенности структурного анализа банковского рынка, а также особенности конкурентной среды российского банковского рынка.

Со всевозрастающим значением глобализации в современном обществе банки становятся не просто частью отдельно взятого обособленного пространства (как в юридическом, так и в территориальном аспекте), но тесно вплетаются в единую мировую систему межбанковских операций и надзорных органов, финансовую систему в целом. При этом банковский капитал достаточно обширен, а основные функции банков (аккумуляция денежных средств и их перераспределение) фактически не могут быть замены никаким другим институтом.

Банки являются одним из основных двигателей в улучшении состояния экономики, т.к. зачастую именно от их решения о финансировании того или иного проекта зависит расширение производства, появление дополнительных рабочих мест, создание высокотехнологичных производств, увеличение уровня потребления населением, что приводит к улучшению уровня жизни в целом. Таким образом, банковская деятельность влияет на все аспекты жизни общества, как частных лиц, так и организаций и даже государства в целом. В такой ситуации развитие услуг банковского сектора является одной из приоритетных задач экономики, что может быть достигнуто через гармоничное развитие рыночных отношений, основанных на честной конкуренции, что предполагает в том числе большого выбора банковских продуктов и услуг.

Банковская система в РФ на данный момент является одной из самых продвинутых областей в сравнении с другими отраслями страны: лучшее оборудование и вычислительная техника, новейшие технологии и техники их внедрения. В то же время набор услуг банков и их качество стремиться к общемировым стандартам, хотя все еще присутствует некая скованность - услуги достаточно дороги и в большинстве своем различные предложения являются копиями друг друга, а условия по могут быть неприемлемы для конечного потребителя. Так или иначе, российский банковский сектор все более сближается с мировым.

Усиление конкуренции внутри банковского сектора страны достигается¹, в том числе, путем расширения линейки услуг банков, в первую очередь, за счет оказания новых для рынка РФ услуг, таких как онлайн-банкинг, частное инвестирование, лизинг и т.п., в некоторых случаях банки даже частично берут на себя функции страховых компаний. Так же в погоне за дополнительной доходностью операций банки стремятся повысить уровень обслуживания клиентов и повысить привлекательность "традиционных" услуг, таких как вклады и кредиты, расширяя их перечень и улучшая условия. В целом можно сказать о том, что банки в настоящее время выполняют основную долю операций, приходящихся на кредитные организации.

Отдельно стоит выделить взаимодействия банков и населения, так как количество банков, специализирующихся на работе с населением довольно велико, а их услуги постоянно обновляются, отражая изменение экономических реалий. Развитие услуг данного сегмента, во- первых, дает банкам привлечь средства населения, формируя свои активы, а во- вторых, позволяет населению, как одному из основных пользователей банковских услуг получить более качественное и выгодное обслуживание.

Вопрос развития банковского сектора в современных условиях российской экономики достаточно актуален. В настоящее время, существует потребность в рассмотрении и изучении ряда вопросов, касающихся тенденции развития банковского сектора в России.

Ключевую роль в обеспечении финансовой стабильности любой экономики играет банковский сектор. В российском финансовом секторе, несмотря на значительное количество некредитных финансовых организаций, наблюдается существенное доминирование кредитных организаций в части доли их активов в ВВП страны. На 623 кредитные организации (по данным на 2016 г.) приходится 93% активов от ВВП, что на 6,7% меньше по сравнению с 2015 г.

В 2016-2017 гг. банковский сектор функционировал в условиях постепенного восстановления экономической активности. Российские банки в основном преодолели последствия кризиса 2014-2015 гг., о чем свидетельствует рост прибыли, в том числе за счет перехода к росту чистого процентного дохода, стабилизировали качество активов и обеспечили выход на базовую рентабельность. За 2016 - 2017 гг. капитал банковского сектора увеличился и его запас стал оцениваться как достаточный для дальнейшего наращивания кредитования, развития банковского бизнеса.

В 2016-2017 гг. со стороны Банка России продолжались работы по освобождению банковского сектора от финансово неустойчивых организаций, неспособных обеспечить сохранность средств кредиторов и вкладчиков. При этом совместно с Агентством по страхованию вкладов использовались, при наличии экономической целесообразности, механизмы санации проблемных банков. В результате к 2018 г. количество кредитных организаций сократилось почти в 2 раза².

При сохранении режима санкций в отношении ряда российских банков расширение ресурсной базы в посткризисный период продолжалось преимущественно за счет сбережений населения. Поэтому деятельность банков была нацелена на привлечение активов, за счет вкладов физических лиц, депозитов юридических лиц и крупных организаций.

Объем вкладов физических лиц и депозиты юридических лиц с каждым годом возрастали, но не в кризисный период, когда объем вкладов в 2015 г. остался на уровне 2014 г. (лишь незначительное увеличение произошло со стороны депозитов юридических лиц). Положительная тенденция свидетельствует о сохранении доверия к банковскому сектору, как со стороны населения, так и со стороны бизнеса. Помимо привлечения денежных средств, одной из основных задач для банков является кредитование, как населения, так и предприятий.

В период с 2013 по 2015 гг. объем кредитования юридических лиц заметно увеличился с 27,5 трлн. руб. до 33,2 трлн.руб., данная динамика связана с нестабильной ситуацией в стране, обвалом курса рубля и снижением цен на нефть, что привело к нехватке собственных средств у бизнеса. Пик кредитования населения пришелся на 2014 г., когда объем выданных банками средств увеличился с 502,3 млрд. руб. до 8,7 трлн.руб.

Исходя из вышеизложенного, к основным сегментам банковского рынка в России в посткризисный период можно отнести рынки кредитных и инвестиционных услуг. При этом доля инвестиционных услуг в общем объеме с каждым годом увеличивается. Основным источником привлечения денежных средств для банков стали сбережения населения, на долю которых в среднем приходится 50% от общего объема привлеченных средств. В сегменте кредитования ситуация противоположная, доля кредитования юридических лиц в общем объеме кредитования составляет 80%. Однако такую ситуацию можно связать с тем, что потребность населения в кредитах намного меньше, чем такая потребность для бизнеса.

В экономической литературе, которая освещает все аспекты банковского дела, выделяются структурные и неструктурные модели, позволяющие проанализировать конкурентную структуру банковского рынка.

Структурный анализ в общем виде представляет из себя:

- идентификацию (выявление) составных частей исследуемого объекта;
- стратификацию составных частей по отличительным признакам;
- нахождение показателей, способных описать различия в исследуемых частях совокупности;
- сравнение частей исследуемого объекта между собой, анализ динамики показателей каждой страты, их динамики.

Традиционная теория отраслевой организации использует структурную модель анализа банковского рынка, базирующуюся на трех основополагающих элементах "структура - поведение - результаты деятельности" (Structure-Conduct- Performance, SCP).

Модель SCP была предложена в начале 50-х годов профессорами Гарвардской школы Эдвардом Мейсоном и Джоном Бейном и впоследствии получила название "Гарвардская парадигма". В рамках модели SCP конкурентная структура банковского рынка определяется исходя из характеристик банковской отрасли, оказывающих устойчивое влияние на поведение, функционирование и результативность коммерческих банков. Конкурентная структура банковского рынка при этом измеряется с помощью таких показателей, как доля банковского рынка, число банков на рынке, коэффициенты концентрации, индексы энтропии³.

Модель SCP предполагает, что концентрация в банковском секторе приводит к сосредоточению у крупнейших банков рыночной власти, которая позволяет получать избыточную прибыль за счет снижения процентных ставок по депозитам и повышения процентных ставок по кредитам. Таким образом, существующая конкурентная модель банковского рынка определяет финансовые результаты деятельности банков.

Модель SCP длительное время доминировала в экономических исследованиях. Ее противоположностью выступает гипотеза "эффективной структуры" (Efficient Structure, ES), основанная на предположении, что высокая концентрация банковского рынка и банковская прибыль являются следствием большей производственной и управленческой эффективности крупных банков. Чем эффективнее коммерческий банк, тем выше его доля банковского рынка и лучше результаты деятельности.

ES гипотеза была выдвинута Гарольдом Демсецем, профессором Калифорнийского университета, в 1971 году и нашла некоторое подтверждение на американском банковском рынке. Считается, что данная гипотеза лучше объясняет вариацию прибыли среди банков, нежели это делает модель SCP.

В Европе, напротив, некоторые исследователи видят большую эффективность модели SCP, так как конкурентная структура банковских рынков во многих европейских странах оказывает большее влияние на поведение банков, чем в США. В целом же можно отметить, что обе модели SCP и ES находят полностью эмпирического подтверждения.

В современной российской экономической литературе можно найти широкий перечень методик оценки конкурентной среды на банковском рынке, что особенно актуально, учитывая сложные экономические условия, в которых функционирует Россия.

Для анализа характеристики основных тенденций развития банковской конкуренции на основе оценки конкурентной среды в первую очередь необходимо определить коли-

качественные и количественные характеристики рынка, на котором будет происходить взаимодействие агентов банковского рынка, в частности количества банков, предлагающих различные услуги. Данная задача решается в три этапа.

На первом этапе происходит рассмотрение всех кредитных организаций рынка, предоставляющие определенную банковскую услугу. В зависимости от этого определяются банки-конкуренты и объемы реализации данного вида услуги в год. Однако стоит учитывать, что количество банков не всегда отражает достоверную информацию о наличии или отсутствии конкуренции между ними.

На втором этапе определяются географические границы рынка, в рамках которых функционирует местный, региональный, межрегиональный, федеральный или международный банк. В соответствии с данной классификацией различают уровни банковского рынка.

На третьем этапе производится расчет долей субъектов банковского рынка. Самым распространенным методом, применяемым для этих целей, является определение индекса Херфиндала-Хиршмана. Он позволяет проранжировать перечень банков, действующих в условиях кризиса, оценить степень разброса долей банков, а также выбрать те банки, которые могут занять или уже занимают доминирующее положение в отрасли.

Процесс оценки конкурентной среды в банковском секторе в условиях возникновения и распространения кризисных тенденций помимо прочего включает анализ качественных и количественных показателей (индикаторов), влияющих на банковскую конкуренцию

Данная совокупность факторов учитывает в момент входа на рынок нового конкурента, при оценке конкурентоспособности банка, при среднесрочном планировании на рынке банковских продуктов и услуг.

Расчет показателя емкости рынка позволяет оценить совокупный оборот банковских услуг, располагающихся и функционирующих на территории России.

Расчет доли хозяйствующих субъектов на рынке позволяет определить степень превалярования банка в предоставлении конкретной банковской услуги в общем обороте банковских услуг.

Для исследования особенностей распределения рыночных долей между конкурентами используется показатель концентрации, который через призму размера капитала позволяет оценить степень монополизации рынка. Интенсивность конкуренции зависит от характера распределения рыночных долей между финансовыми институтами, темпов роста рынка, а также его рентабельности.

Высокий уровень концентрации свидетельствует, что на рынке доминируют несколько крупных банков, адаптирующихся к любым изменениям в экономике, которые практически единолично определяют состояние рынка⁴.

Таким образом, в отношении банковского сегмента необходимо выделять и характеризовать следующие параметры банковского рынка:

- Показатели рыночной концентрации;
- Продуктовые границы рынка;
- Институциональную структуру рынка;
- Емкость рынка;
- Географические границы рынка;

- качественные показатели конкурентной среды рынка;
- рыночный потенциал банка;
- барьеры входа на рынок (выхода с рынка) банковских услуг;
- конкурентоспособность банка.

В результате, по итогам анализа делается вывод о структуре рынка, об интенсивности конкуренции, о степени влияния кризисных процессов на рынок банковских услуг⁵.

В зависимости от сложившейся экономической конъюнктуры, в которой функционирует банк, процедура анализа состояния конкурентной среды, проведение вышеназванных этапов могут различаться в зависимости от последовательности и качественного наполнения проводимого исследования.

¹ Вишневер В.Я., Петрова А.А. Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. Вып. 2. С. 29-36.

² Вишневер В.Я., Соколов А.А. Управление кредитным риском как инструмент борьбы с возникновением проблемных активов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3 (101). С. 20-24.

³ Вишневер В.Я. Использование модели "структура - поведение - результат" для анализа конкурентной среды на отраслевом товарном рынке // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2008. № 9. С. 57-61.

⁴ Вишневер В.Я., Чернигова М.С. Особенности монополизации на банковском рынке РФ // Вектор экономики. 2017. № 4 (10). С. 34.

⁵ Вишневер В.Я., Чирков М.А. Развитие теоретических взглядов на сущность и роль конкуренции в рыночной экономике // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. III Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 25 апр. 2016 г. Вып. 1. В 2 ч. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. Ч. 1. С. 600-604.

DEVELOPMENT OF RUSSIAN BANKING MARKET STRUCTURE IN MODERN CONDITIONS

© 2018 Semkina Anastacia Aleksandrovna

Undergraduate

© 2018 Vishnever Vadim Yakovlevich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: banking market, bank competition, structural analysis of the banking market, competitive environment of the banking market.

In article the analysis of the current state of the Russian banking market is carried out, features of the structural analysis of the banking market are revealed, features of the competitive environment of the Russian banking market are defined.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

© 2018 Смолькин Валерий Петрович
кандидат экономических наук, доцент
Ульяновский государственный университет
E-mail: surap99@mail.ru

Ключевые слова: структурирование, человеческие ресурсы, стратегическое управление человеческими ресурсами, эффективность управления, региональный уровень, индекс качества жизни.

Статья посвящена развитию концепции стратегического управления человеческими ресурсами на этапе зрелости. Анализ структурных уровней управления человеческими ресурсами наглядно показывает, что только на региональном уровне управления можно оказывать воздействие на качественные характеристики человеческих ресурсов на уровне человека. Автор на основе расчета частных показателей описывает ситуации в сфере воспроизводства человеческих ресурсов Ульяновской области.

Приоритетные направления структурных преобразований в стратегическом управлении человеческими ресурсами - приоритеты структурирования, как вида управленческой деятельности, определяются в следующих категориях:

- 1) формирование и поддержание функционирования структур органов управления, иницирующих и осуществляющих структурирование как одного из видов своей управляющей деятельности;
- 2) формирование и совершенствование структуры нормативных актов, регламентирующих структурирование как вид управленческой деятельности;
- 3) формирование и совершенствование структуры параметров управленческой деятельности, в нашем случае - структуры параметров стратегического управления человеческими ресурсами.

Тем самым определяются и концептуальные аспекты моделирования структурных преобразований в стратегическом управлении человеческими ресурсами.

Структурирование как вид стратегического управления человеческими ресурсами (далее УЧР) исполнимо только в такой среде, в которой, с одной стороны, оно может быть реализовано как часть современного менеджмента и, с другой, должна быть признана важнейшая роль ЧР в развитии всего общества. Анализ государственного регулирования стратегического УЧР показал, что самый высший уровень, который должен стратегически воздействовать на систему УЧР, - это федеральный уровень. Управляющим субъектом в системе УЧР выступает аппарат управления на федеральном уровне (Правительство РФ и соответствующие органы).

Анализ структурных уровней управления ЧР наглядно показывает, что только на региональном уровне управления можно оказывать воздействие на качественные характеристики ЧР на уровне человека. Максимальную же степень внедрения концепция УЧР приобретает на уровне организаций¹.

Стратегическое УЧР - одна из главнейших составляющих всеобщей системы управления экономикой региона. Только люди представляют собой ресурс, который имеет необходимые знания, навыки и умения и создает для региональной экономики конкурентоспособность и обеспечивает потенциал устойчивого экономического развития. Но, для получения заданного результата экономического роста с имеющимися качественными характеристиками ЧР этого недостаточно. Важно еще и наличие эффективной системы УЧР.

Система УЧР на региональном уровне - это сложноорганизованная социально-экономическая система, отличающаяся от технических, организационных и природных систем многообразием взаимосвязей, высоким уровнем организации и неопределенности. Главной чертой системного подхода является иерархичность познания относительно более широкой системы и проведение исследования влияния предмета изучения на низшие уровни².

В связи с этим, систему УЧР на уровне региона можно, по мнению автора, определить как объединение подсистем деятельности людей, находящихся в взаимосвязи как с внешней средой, так и друг с другом.

В предыдущих статьях автором было показано, что на формирование и развитие ЧР региона в большей степени воздействуют три структурных составляющих:

1. Демографическая. 2. Социально-экономическая. 3. Природно-ресурсная.

Функционирование каждой составляющей и их взаимодействие друг с другом и определяет систему УЧР региона.

Структурированные иерархические модели системы стратегического УЧР в масштабах Российской Федерации с учетом уровня региона предлагались многими отечественными учеными. Так, Т.Г. Озерникова и Т.А. Беркович предложили трехуровневую иерархическую структуру системы управления ЧР³. В данной модели выделяются стратегический, управленческий и тактический уровень. Стратегический уровень представляет собой в качестве управляющего субъекта - Правительство РФ и соответствующие органы. Субъекты управления уровня регионов, уровня муниципальных образований, а также больших корпораций представляют управленческий уровень. Но только на тактическом уровне происходит претворение в жизнь стратегических намерений. Уровень тактический - все кадровые службы организаций и ЧР.

По мнению М.В. Федорова⁴, в зависимости от уровня социально-экономической системы, можно выделить определенные уровни стратегического управления, а значит и уровни УЧР. Ученый выделяет три уровня управления: стратегическое государственное управление, стратегическое управление фирмой и стратегический менеджмент развития личности. На уровне государственного управления целью УЧР является создание условий для наращивания социального капитала как фактора развития общества. На уровне управления фирмой - максимальное использование человеческого потенциала фирмы в достижение поставленной цели в рамках выбранной стратегии. На уровне развития личности - максимальное использование трудового потенциала работника.

Т.В. Миролюбова и Е.В. Чучулина предложили модель формирования человеческого потенциала региона с учетом человеческого потенциала индивида на основе сложившейся социальной, экологической, экономической и криминогенной ситуации в регионе⁵.

На основании вышеизложенной информации и учитывая собственный опыт автора данного исследования, можно заключить, что проблема управления системой УЧР в масштабах Российской Федерации остается не решенной из-за отсутствия универсальной модели УЧР и соответственно, эффективного механизма управления всей системой УЧР.

В нашем исследовании субъектом УЧР уровня региона - органы власти региона, высший менеджмент организаций. Объектом управления - ЧР региона. Главной целью УЧР - формирование и развитие ЧР региона.

Решение следующего перечня задач позволит достичь желаемой цели в УЧР:

1. Устранение рассогласованности между субъектом и объектом управления.
2. Раскрытие особенностей УЧР.
3. Создание механизма УЧР региона.
4. Выбор методов УЧР отвечающих заявленным целям.

На территории региона проживает не только трудоспособное население и значит для всех проживающих на этой территории нужно охватить весь цикл жизни человека (рождение, воспитание, получения образования и дальнейшая социализация). В связи с этим, механизмы УЧР должны обеспечивать взаимодействие всех составляющих жизнедеятельности ЧР региона.

Применение механизмов саморегулирования и самовоспроизводства также допустимо в процессе управления формированием, развитием и воспроизводством ЧР.

Важно отметить, что ключевой целью всех без исключения проводимых в регионе преобразований, безусловно, является создание условий для обеспечения достойной жизни населения, качество его жизни. Для этого при составлении программы развития региона на долгосрочную перспективу в первую очередь необходимо направить все усилия на разрешение ключевых проблем региона, которые мешают его развитию, при этом обойтись собственными ресурсами при максимально эффективном использовании имеющегося потенциала и упрочения своих сильных сторон. Для выявления имеющихся у региона наиболее острых проблем, необходимо их ранжирование, т.е. выявление структуры проблем по их значимости на основании определенных критериев.

Могут быть использованы два подхода оценки проблем УЧР региона. Первый подход позволяет охарактеризовать ситуацию в сфере воспроизводства ЧР для оценки необходимого региону количества ЧР определенного возраста в будущем. Подход основан на расчете демографических и социально-экономических показателей. Второй подход через расчет индекса качества жизни (на основе расчета частных показателей).

Для описания ситуации в сфере воспроизводства ЧР Ульяновской области используем следующие показатели:

1. Индекс жизненности. Характеризует порядок воспроизводства населения региона.
2. Коэффициент здоровья населения. Рассчитывается по следующей формуле:

$$H = 1 - (z/1000),$$

где z - количество заболевших на 1000 человек в расчетном году.

3. Корреляция браков и разводов по количеству на 1000 браков разводов.
4. Коэффициент миграции населения.

5. Расчет доли населения с профессиональным образованием в общем количестве занятого населения.

6. Уровень экономической активности женщин.
7. Трансформация уровня доходов населения.

Проведем расчеты и проанализируем динамику этих показателей для Ульяновской области за десятилетний период с 2005 по 2016 гг. Результаты расчетов представим в таблицах (табл. 1, 2, 3, 4).

Индекс жизненности за период с 2005 по 2016 показывает, что число умерших превышает число родившихся, или в регионе естественная убыль населения, с неизменным показателем 0,8 за 2012-2015 гг.

Коэффициент здоровья населения за десятилетие изменяется в пределах от 0,03 до 0,15, но значительно меньше 1. Число заболевающих велико, и как следствие - есть проблемы в сфере здравоохранения, и возможно в сфере экологии. А это низкий уровень рождаемости, невысокая продолжительность жизни.

В период с 2005 по 2016 гг. число разводов на 1000 браков остается с 591 в 2005 г. до 590 в 2016 г. в среднем неизменным, с резким ростом в 2013, 2104 и 2016 гг. Значит, в регионе имеются проблемы, для изучения которых требуются дополнительные исследования. Следствием этого может быть и низкая рождаемость.

По коэффициенту миграционного прироста отмечена убыль мигрантов. Можно заключить, что регион не привлекателен для мигрантов и политика в отношении них не проводится успешно. Но есть и положительная сторона: отсутствие конфликтов между мигрантами и коренным населением, уменьшение этнической преступности и т.д.

Таблица 1

Индекс жизненности по Ульяновской области

Год	Число родившихся на 1000 чел. населения	Число умерших на 1000 чел. населения	Индекс жизненности
2005	8,6	16,9	0,51
2010	10,6	15,7	0,67
2011	10,8	14,8	0,73
2012	11,5	14,2	0,81
2013	11,6	14,4	0,8
2014	11,9	14,6	0,81
2015	11,9	14,9	0,8
2016	11,6	14,8	0,78

Таблица 2

Коэффициента здоровья населения в Ульяновской области

Год	Заболеваемость на 1000 чел. населения	Коэффициент здоровья населения
2005	858,5	0,14
2010	895,0	0,1
2011	946,1	0,05
2012	969,0	0,03
2013	914,8	0,08
2014	853,0	0,15
2015	891,7	0,11
2016	872,4	0,13

Таблица 3

Уровень доходов населения Ульяновской области

Год	Индекс реальных денежных доходов населения	Индексы потребительских цен	Уровень доходов населения
2005	108,8	110,8	0,98
2010	112,8	110,6	1,02
2011	98,5	106,7	0,92
2012	107,9	106,5	1,01
2013	105,7	106,4	0,99
2014	106,7	111,4	0,96
2015	90,0	113,8	0,79
2016	92,7	105,5	0,88

Таблица 4

Показатели оценки процесса воспроизводства населения Ульяновской области

Год	Индекс жизненности	Коэффициент здоровья населения	Соотношение браков и разводов (разводов на 1000 браков)	Коэффициент миграционного прироста (на 10000 чел. населения)	Доля населения с образованием в общей численности занятых, %				Уровень экономической активности женщин, %	Уровень доходов населения
					высшим	средним профессиональным	начальным профессиональным	общим		
2005	0,51	0,14	591	-23	23,2	27,1	25,1	30,4	60,5	0,98
2010	0,67	0,1	549	-35	25,8	29,1	17,6	23,6	59,0	1,02
2011	0,73	0,05	533	-25	24,9	28,8	18,1	23,5	62,4	0,92
2012	0,81	0,03	532	-33	27,2	28,2	17,9	23,4	62,0	1,01
2013	0,8	0,08	593	-27	25,3	25,8	17,6	26,3	62,1	0,99
2014	0,81	0,15	588	-12	27,9	44,9	24,3	23,0	59,9	0,96
2015	0,8	0,11	516	-9	26,7	44,3	18,9	24,3	60,8	0,79
2016	0,78	0,13	590	-6	28,8	44,5	20,2	23,1	61,5	0,88

Следующий показатель - доля лиц, в общем количестве занятого населения, имеющих профессиональное образование разного уровня. По таблице 4 виден рост доли лиц, имеющих высшее профессиональное образование, а имеющих начальное и среднее - сокращалась с 2005 по 2013 гг. с резким подъемом в 2014 - 2016 гг., что, во-первых, говорит о повышении уровня образования ЧР, а во-вторых, о проблемах в получении образования в регионе по причине недоступности или отсутствию учебных заведений.

Значение показателя уровня экономической активности женщин имеет практически постоянную величину экономической активности женщин с небольшим подъемом в 2011 по 2013гг. Объяснить это однозначно невозможно.

Уровень доходов населения варьируется с 0,98 в 2005 г. до 1,01 в 2012 году, что свидетельствует о неизменности уровня доходов относительно роста цен. Резкий спад уровня доходов населения виден после 2014 года. И возможные негативные последствия, воздействующие на воспроизводство ЧР Ульяновской области.

Таким образом, по полученным показателям видно, что в сфере воспроизводства и использования ЧР Ульяновской области отмечается ряд проблем, и в первую очередь, со здоровьем, доступностью профессионального образования, отсутствие подъема реальных доходов населения. И как следствие имеющихся проблем - естественная убыль населения в регионе. Она может привести к нехватке ЧР, сокращению ВРП и, соответственно, снижению благосостояния ЧР региона. Отсюда, очевидно, что в числе приоритетных направлений должны быть решены вопросы в области здравоохранения, образования, повышения уровня жизни ЧР.

Необходимы также определенные структурные преобразования в стратегическом УЧР региона⁶.

¹ Туктарова Ф.К. Сравнительный тактический анализ экономического развития организаций : монография. Пенза : Пенз. гос. ун-т, 2008. 195 с.

² Кучеров Д.Г. Стратегическое управление человеческими ресурсами: развитие концепции на этапе зрелости // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. 2015. № 2.

³ Озерникова Т.Г., Беркович Т.А. Использование системного подхода к управлению человеческими ресурсами региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2009. № 3.

⁴ Федоров М.В. Стратегическое управление человеческими ресурсами // Теория управления. 2013. № 11.

⁵ Миролюбова Т.В., Чучулина Е.В. Региональная модель человеческого потенциала // Вестник Пермского университета. 2011. № 3 (10).

⁶ См. также: Распоряжение правительства Ульяновской области от 26.12.2014 № 32/860пр "Стратегия развития трудовых ресурсов в соответствии с потребностями социально-экономического развития Ульяновской области на период до 2020 года".

CONCEPTUAL ASPECTS MODELLING OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN STRATEGIC MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES

© 2018 Smolkin Valery Petrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Ulyanovsk State University

E-mail: surap99@mail.ru

Keywords: structuring, human resources, strategic management of human resources, management efficiency, regional level, index of quality of life.

Article is devoted to development of the concept of strategic management of human resources at a maturity stage. The analysis of structural levels of management of human resources demonstrates that only at the regional level of management it is possible to make impact on qualitative characteristics of human resources at the level of the person. The author on the basis of calculation of private indicators describes situations in the sphere of reproduction of human resources of the Ulyanovsk region.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА: МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

© 2018 Соловьев Дмитрий Петрович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: solo_d@mail.ru

Ключевые слова: вовлеченность персонала, методы оценки вовлеченности, пути повышения вовлеченности, результаты оценки вовлеченности, программа признания успехов.

Статья посвящена анализу таких понятий, как удовлетворенность, лояльность и вовлеченность персонала. Анализируются методы и результаты оценки вовлеченности. Предложена программа удовлетворения потребности в признании.

Необходимость повышения эффективности деятельности вынуждает руководителей организаций искать возможности более продуктивной работы сотрудников. В связи с этим в последние десять лет широко обсуждаются проблемы повышения удовлетворенности сотрудников, их лояльности и вовлеченности. Нередко названные термины используются как синонимы, однако надо признать, что они характеризуют разные явления.

Удовлетворенность работой в организации - это признак того, что человека устраивают содержание работы, условия труда, руководитель, заработная плата и т.п. Лояльность компании - готовность вечно получать зарплату в организации, где человек работает. Лояльный сотрудник может быть не удовлетворен, например, заработной платой или руководителем, но доволен тем, что работа находится недалеко от дома. Вовлеченность - это особое эмоциональное состояние, особое отношение к организации, которое побуждает сотрудников выполнять свою работу лучше, чем это требуется.

На практике приходится наблюдать перечисленные явления со знаком минус. Неудовлетворенный сотрудник старается найти другое место работы, где, например, выше размер заработной платы или где вменяемый руководитель. Нелояльный сотрудник обязательно расскажет своим друзьям и родственникам о недостатках, которые он увидел в организации. Невовлеченный сотрудник это, к сожалению, нередко "вредитель". Он предпринимает действия, которые ведут к недостижению целей компании или подразделения. Более того, такой человек старается привлечь на свою сторону других сотрудников.

Возникает вопрос - нужно ли отдельно исследовать удовлетворенность, лояльность и вовлеченность персонала? На наш взгляд этого делать не следует. Достаточно один раз в год провести тщательно подготовленное исследование, чтобы иметь представление об отношении сотрудников к организации и к своей работе. Каждое анкетное обследование требует подготовки плана реализации мероприятий по его итогам. Также необходима обратная связь, то есть нужно показать сотрудникам результаты исследования.

Стараясь узнать уровень вовлеченности своих сотрудников в цели бизнеса, компании проводят соответствующие опросы. В самарском регионе такие опросы проводят: ОАО "Весна", Поволжский Сбербанк РФ, ОАО "Самаранефтегаз", ОАО "Самарский металлургический завод" (ALCOA), Филиал ООО "Нестле Россия", ООО "FINCA", ЗАО "Группа компаний "Электроцит" - ТМ Самара" (Schneider Electric), ОАО "Балтика-Самара", ВТБ24, МТС. Приходится констатировать, что большинство опросов проводится с использованием примитивных доморощенных методик. Как правило, сотрудников просят ответить на 20-30 вопросов. Затем производится суммирование оценок и выводится средняя величина. Такой подход во многом обусловлен тем, что он подкупает наших HR-менеджеров простотой вычислений. Еще одна причина упрощенного подхода к оценке вовлеченности - зарубежные исследовательские центры (Aon Hewitt, Hay Group, Gallup, Towers Watson) не объясняют полностью свои методы оценки. Проведенный нами анализ опыта указанных фирм позволяет раскрыть некоторые секреты.

Общая черта исследований всех крупных консалтинговых фирм это использование шкалы Лайкерта. Это значит, что в анкете формулируются не вопросы, а утверждения (например, "Компания предоставляет мне возможность повышать квалификацию"), на которые респондент должен отреагировать, выбрав одну из пяти оценок: 1 - совершенно несогласен, 2 - несогласен, 3 - не знаю, 4 - согласен, 5 - полностью согласен.

Из большого числа утверждений, предлагаемых респондентам, только 3-5 посвящены вовлеченности (engagement). Это, например, такие утверждения:

- моя компания - одна из лучших компаний для работы;
- моя компания хорошо относится ко мне;
- я с гордостью сообщаю людям, что я работаю в этой компании;
- учитывая все, я доволен работой в моей компании в настоящее время.

Остальные утверждения это факторы, определяющие вовлеченность. Все факторы можно объединить в следующие группы:

- люди (руководитель организации, его заместители, руководители подразделений, коллеги);
- работа (содержание работы, ее разнообразие, завершенность выполняемой работы, автономность, ресурсы, регламентация бизнес-процессов);
- вознаграждение (оплата труда, льготы, признание);
- возможности развития (развитие карьеры, обучение и развитие);
- качество жизни сотрудника (баланс "работа / жизнь", физические условия работы);
- компания (политики и процедуры, управление результатами, репутация компании, бренд работодателя).

Анализ многочисленных опросов позволил установить, какая существует корреляция между показателями вовлеченности и перечисленными факторами. Поэтому легко можно определить, например, что в каком-то подразделении сотрудники заполняли анкету безответственно.

Одна из ошибок, которую совершают HR-менеджеры при подготовке анкет - бездумное заимствование чужих методик. Особенно нелепым представляется использование зарубежных методик, в которых не учитываются многие актуальные для Российской Федерации факторы вовлеченности. Например, в известных нам анкетах зарубежных фирм не упоминаются такие факторы, как "размер заработной платы", "своевременность выдачи заработной платы". Нужно еще учитывать, что зарубежные и отечествен-

ные компании, продающие услуги по оценке вовлеченности (лояльности, удовлетворенности), формулируют вопросы анкеты таким образом, что результат оказывается завышенным.

На результатах исследования в российских компаниях сказываются опасения работников, что не будет соблюден принцип конфиденциальности. В данном случае также на результаты влияет и традиционное недоверие к руководству организации.

Если к оценке вовлеченности (лояльности, удовлетворенности) подойти ответственно, то велика вероятность, что его результаты послужат "холодным душем" для руководителей организации. Пример такого исследования приводит Стивен Кови¹. Анализируя опыт компании Harris Interactive, изучившей мнения 23000 американских работников ключевых профессий в ключевых отраслях экономики, Стивен Кови заключает:

- только 37% из всех опрошенных сотрудников заявили, что имеют четкое представление о текущих и перспективных целях организации;

- только один из пяти работников выразил энтузиазм по поводу целей своей команды и организации в целом;

- лишь один работник из пяти видит четкую связь между собственными задачами и целями своей команды и организации;

- только половина опрошенных сотрудников удовлетворена результатами своей работы, выполненной за последнюю неделю;

- лишь 15% работников полагают, что их компании создают для них все необходимые условия для достижения основных целей;

- только 15% опрошенных считают, что работают в атмосфере высокого доверия;

- лишь 17% работников предполагают, что их компании содействуют открытой коммуникации, подразумевающей уважительное отношение к различным мнениям и способствующей появлению новых, лучших идей;

- только 10% опрошенных считают, что их компании создают условия для того, чтобы сотрудники отвечали за результаты своей работы;

- только 20% работников полностью доверяют компании, в которой работают;

- лишь 13% опрошенных заявили о том, что их взаимоотношения по работе с другими командами или отделами построены на высоком доверии и сотрудничестве.

Главное же, что формирует невовлеченность персонала, это действия (или бездействия) руководителя. Как подсчитали специалисты компании "Gallup", степень вовлеченности сотрудников в рабочий процесс более чем на 70% зависит от непосредственных руководителей. Разумеется, есть разные компании. В организациях типа Intel руководители должны не менее часа в месяц потратить на беседу на нерабочую тему с каждым из своих прямых подчиненных. В большинстве же компаний сотрудники считают, что даже уборка в доме - занятие куда более приятное, чем разговор с менеджером.

Чтобы определить, как качества руководителей влияют вовлеченность (невовлеченность) персонала мы опросили более 50 рядовых сотрудников самарских организаций. Всем было предложено оценить по пятибалльной шкале следующие факторы:

- мой руководитель доверяет мне;

- мой руководитель помогает мне улучшить результаты моей работы;

- мой руководитель принимает быстрое и справедливое корректирующее действие в отношении сотрудников, которые не выполняют свою работу удовлетворительно;

- мой руководитель согласовывает со мной планы и цели моей работы;

- мой руководитель доступен, когда мне нужен совет;
- я могу открыто и честно излагать свое мнение руководителю;
- мой руководитель хвалит меня, когда я хорошо делаю свою работу;
- мой руководитель регулярно проводит встречи с сотрудниками подразделения;
- эти встречи позволяют мне получить нужную информацию, информируют о целях и планах организации;
- мой руководитель эффективен в принятии решений;
- мой руководитель знает, что происходит в подразделении;
- мой руководитель отлично справляется со своей работой.

Ни один из факторов не получил высшей оценки. Менее десяти раз встретилась оценка "4 балла". Ниже всех респонденты оценили фактор "мой руководитель хвалит меня, когда я хорошо делаю свою работу". Это странно и грустно потому, что руководители, с одной стороны, в своих выступлениях на оперативных совещаниях и в кулуарах буквально через слово употребляют термин "мотивация", а с другой стороны, в практической деятельности забывают о четвертой потребности человека в пирамиде Абрахаама Маслоу - потребности в признании (ego-status).

Кристин Порат (Christine Porath) - доцент Бизнес-школы Мақдоно Университета Джорджтауна провела специальное исследование с целью выяснить, почему руководители даже не пытаются использовать современный стиль руководства. Более 60% руководителей объяснило свое поведение тем, что они перегружены и у них нет времени на церемонии. Четверть опрошенных руководителей среднего звена ответили, что они ведут себя так же, как их руководство.

Направшивается предложение - руководителей подразделений необходимо обучить элементарным навыкам управления подчиненными. Однако, следует учесть условия успешного обучения взрослых. Во-первых, обучение будет результативным, если слушателям не более 50 лет. Согласно принципам андрагогики руководители старших возрастов уже непереобучаемы. Во-вторых, от обучения будет польза, если высшее руководство организации удовлетворяет потребность в признании у своих подчиненных. Если же слова, обозначающие благодарность, не входят в их лексикон, ожидать, что руководители подразделений изменят стиль общения с подчиненными было бы наивностью.

На наш взгляд, поскольку руководители подразделений не обеспечивают и не будут в ближайшем будущем обеспечивать удовлетворение потребности сотрудников в признании (у Маслоу - Ego status), то нужно организовать программу признания по горизонтали. Такая программа предполагает, что на корпоративном портале у сотрудников появляется возможность благодарить друг-друга за помощь, идеи, поддержку, защиту и т.п. Внедрение программы в Российской металлургической группе "ЧТПЗ" наряду с другими мерами позволило увеличить индекс вовлеченности с 49 до 73. Подобная программа запланирована к внедрению в ЗАО "ГК "Электросит" - ТМ Самара" (Schneider Electric), что также должно привести к росту вовлеченности сотрудников².

¹ Кови С.Р. Восьмой навык: От эффективности к величию. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 8.

² См. также: Ленсиони П. Почему не все любят ходить на работу. Правда о вовлеченности сотрудников. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017;

Харский К.В. Благонадежность и лояльность персонала. Санкт-Петербург : Питер, 2003.

INVOLVEMENT OF PERSONNEL: METHODS OF DETERMINATION AND WAYS OF IMPROVEMENT

© 2018 Solovyov Dmitry Petrovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: solo_d@mail.ru

Keywords: staff engagement, participatory assessment methods, ways to increase involvement, results of engagement evaluation, success recognition program.

The article is devoted to the analysis of such concepts as customer satisfaction, loyalty and involvement. Methods and results of the evaluation of involvement are analyzed. A program for satisfying the need for recognition is proposed.

УДК 336

Код РИНЦ 06.00.00

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК СПОСОБ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА

© 2018 Стаканова Наталья Сергеевна

студент

© 2018 Корнеева Татьяна Анатольевна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: stakanova98@mail.ru

Ключевые слова: финансовое мошенничество, классификация, мошенничество с финансовой отчетностью, фальсификация финансовой отчетности, анализ, концепция комплексного анализа, CRIME, субъект, методы, мотивы, степень контроля, результат, предотвращение мошенничества.

Рассматривается фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества. Дана классификация финансовых мошенничеств, выявлено место в них мошенничеств с финансовой отчетностью, наносящих наибольший материальный ущерб всем сторонам. Приводится концепция комплексного анализа фальсификаций CRIME, позволяющая рассмотреть каждый отдельный случай по аспектам (субъект, методы, мотивы, степень контроля, результат), дать его оценку и в дальнейшем предотвратить подобное правонарушение. Так, в статье представлен анализ наиболее крупных в истории мошенничеств с финансовой отчетностью, проведенный с помощью концепции CRIME.

Информация как фактор конкуренции между субъектами рынка финансовых ресурсов из года в год обретает все более важную роль. Финансовую отчетность, несомненно, можно назвать основным источником информации о деятельности организации, однако ее качеством зачастую пренебрегают лишь для удовлетворения ожиданий потенциальных инвесторов и кредиторов. В такой ситуации оказалась, например, компания "SatyamComputerServices" в Индии, признавшая в письме председателя совета директоров к совету завышение величины денежных средств в отчетности 2015 года на 100 млн. долл., а дебиторской задолженности - на 445 млн. долл. от 100 млн. долл. наличествующих¹. Этим способы фальсификации, позволяющие показать потенциальным инвесторам и кредиторам желанную картину, не ограничиваются.

Зачастую результатом мошенничеств с финансовой отчетностью становится банкротство организации, которое ведет, в свою очередь, к значительным материальным потерям всех заинтересованных сторон. За последнее время значимость проблемы фальсификации финансовой отчетности лишь возрастает. Причиной тому отсутствие планируемой отдачи от предпринимаемых мер по борьбе с ней. В связи с этим представляется актуальным представляется исследование, целью которого является определение роли фальсификации и искажения финансовой отчетности как вида финансового мошенничества.

Объектом исследования является фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества, предметом - возможность анализа для дальнейшего предотвращения данного явления. В исследовании были использованы такие методы как анализ, классификация, обобщение.

В словаре бизнес-терминов дается такое толкование термина "Финансовое мошенничество": "Уголовно наказуемые действия в сфере денежного обращения, в том числе обман, злоупотребление доверием, подлог, безналичные переводы денежных средств государственных и общественных организаций в наличные доходы, приобретение незаконной прибыли при сокрытии фактических доходов и неуплате налоговых взносов, фальсификации учетных и расчетных платежных документов, приобретение незаконной прибыли от выплат заниженных и взыскания завышенных процентов за операции кредитования, страхования, сбережения денежных средств или же от финансовых сделок граждан"².

Определение понятия "финансовое мошенничество" состоит из множества категорий, и включает разнообразные виды финансовых преступлений, что объясняет разнообразие подходов к классификации финансового мошенничества. Классификация производится на основе следующих факторов:

1. Категория нарушителя (топ-менеджмент (управленческое мошенничество) или работники (неуправленческое мошенничество)).
2. Отношение нарушителя к организации (внутреннее или внешнее мошенничество).
3. Цель мошенничества ("для" или "против" организации).
4. Объект мошенничества (отчетность или сделки)³.

Финансовые мошенничества, как преступные деяния, могут дифференцироваться в соответствии с категорией нарушителей. Так, при совершении мошеннических действий топ-менеджментом компании посредством фальсификации финансовой отчетности, все действия направлены на внешних пользователей отчетностью, в случае же мошенничества, совершаемого работниками организации, целью является хищение, присвоение активов компании. Соответственно мошенничество, совершаемое топ-менеджментом,

называется управленческий (managementfraud; фальсификация сверху вниз), а работниками - неуправленческим (employeefraud; иначе - фальсификация снизу вверх).

Бизнес, принадлежащий принципалам в лице собственников и инвесторов, чаще всего управляется наемным советом директоров и менеджером, т.е. агентами. В связи с этим неизбежно возникновение асимметрии информации и связанных с ней агентских издержек, которые вызываются действиями менеджмента, которые, в свою очередь, направляются на удовлетворение потребностей своих, а не владельцев бизнеса. Существующая проблема привела к появлению теорий корпоративного управления и агентских соглашений, объясняющих наличие разделения мошенничества на основе деления категорий нарушителей на топ-менеджмент и рядовых сотрудников организации.

Управленческое и неуправленческое мошенничество состоит из ряда соответствующих неправомερных действий, отличия которых связаны с разнообразием полномочий и должностных обязанностей нарушителей. Логичным кажется больший удельный вес преступлений топ-менеджмента по причине большего спектра его обязанностей. Трудовая деятельность рядовых сотрудников, связанная непосредственно с материальными ценностями, активами организации, вполне закономерно объясняет совершаемые ими преступления, в большинстве случаев связанные именно с кражей имущества, а также нарушением фидуциарных (должностных) обязанностей. Возможные примеры нарушений представлены на рис. 1.

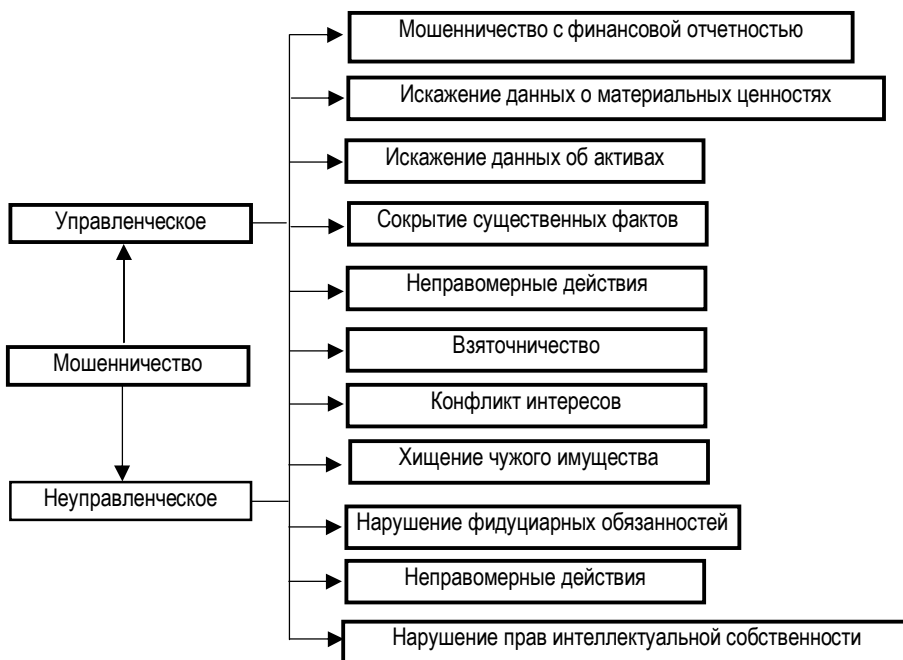


Рис.1. Классификация на основе категории нарушителей: управленческое и неуправленческое мошенничество

Данный тип классификации берет за основу тип отношения нарушителя к компании. В данном случае выделяется внешнее или внутреннее мошенничество. Данный подход к классификации является, пожалуй, самым логичным: внешнее мошенничество совершается сторонним по отношению к организации лицом, а внутреннее, соответственно, наоборот, работниками, внутренними аудиторами, топ-менеджментом, советом директоров, т.е. теми, кто может получить финансовый и репутационный ущерб. Внешнее мошенничество, соответственно, обычно совершается инвесторами, кредиторами, поставщиками, покупателями, внешними аудиторами, то есть всеми контрагентами организации, когда-либо связанными с ней.

Можно уверенно утверждать, что мошенничество может совершаться "для" и "против" компании. Соответственно первое имеет целью извлечение выгоды для компании, а второе - причинение ей же вреда. "Для" включает фиксированные цены, уклонение от уплаты налога на прибыль, нарушение природоохранного законодательства. Но стоит отметить, что зачастую такие действия, на самом деле, имеют целью личное обогащение. Мошенничества же "против" совершается напрямую с целью получения выгоды нарушителем и принесения вреда организации посредством кражи ее активов. Однако в данную классификацию невозможно вписать такие категории мошенничества, как запланированное банкротство, поджог для получения прибыли, мошенничество в сфере страховых претензий.

В данной классификации выделяют мошенничество с отчетностью и в сделках. Так, к мошенничеству с отчетностью можно отнести преднамеренное искажение финансовых показателей с целью наглядного роста прибыльности организации, а как следствие, обмана акционеров и кредиторов. К мошенничеству со сделками, в свою очередь, относят присвоение, хищение активов организации. Также существует такое наименование элементов данной классификации как мошенничество с финансовой отчетностью и мошенничество с кражей активов (*financial statement balance fraud and asset theft fraud*). Основное их отличие заключается в отсутствии непосредственного хищения имущества в первом случае.

Причем нельзя не отметить связь данного типа классификации с первым делением мошенничества на управленческое и неуправленческое. Наиболее известными случаями мошенничества с финансовой отчетностью можно считать дело WorldCom и Enron. Стоит отметить, что рассмотренные классификации очевидно взаимосвязаны, что наглядно представлено на рис. 2-4.

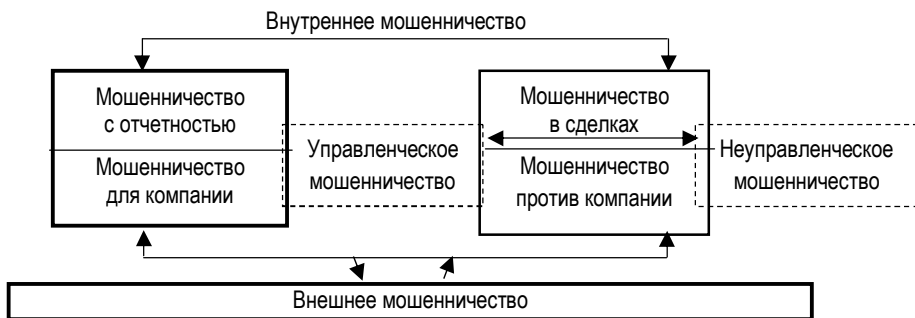


Рис. 2. Общая классификация мошенничества

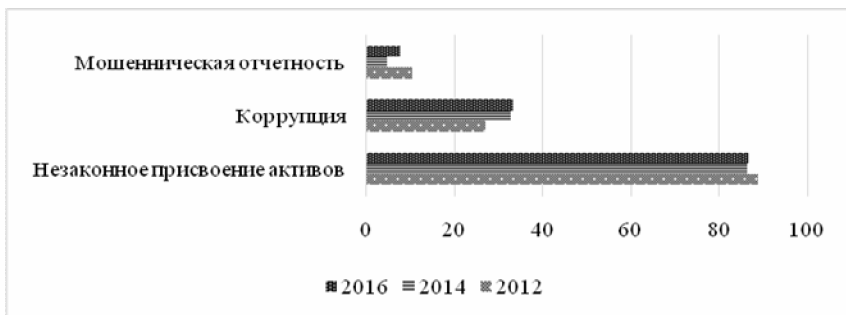


Рис. 3. Динамика частоты совершения трех основных видов мошенничества*

* Report to the nation of occupational fraud and abuse - Global fraud study. 2016. Association of certified fraud exam-iners. URL: <http://www.acfe.com>.



Рис. 4. Динамика величины среднего убытка от трех основных видов мошенничества за 2012-2016 гг.

Из рис. 2 отметим основополагающую роль классификации мошенничества на внутреннее и внешнее по причине масштабности, последующие же виды классификации входят в рамки внутреннего мошенничества, наиболее базовым из них является классификация на основе мошенничества с отчетностью и в сделках. Однако дальнейшая классификация сложна, так как управленческое мошенничество может относиться и к мошенничеству с отчетностью, и к мошенничеству в сделках, к всему прочему его могут совершать как "для", так и "против" организации. К неуправленческому мошенничеству чаще всего относят присвоение активов организации, соответственно, совершается оно в личных целях, но, как было сказано ранее, фальсификацию учетных данных можно отнести и к действиям рядовых сотрудников, поэтому строгое разграничение здесь невозможно. Однако по рисунку можно дополнить, что мошенничество с отчетностью является внутренним мошенничеством, совершаемым топ-менеджерами "во благо" компании.

Интересна ситуация с частотой и стоимостью мошенничеств с финансовой отчетностью относительно иных видов мошенничеств. Они составляют наименьший процент от общего числа совершенных в профессиональной деятельности мошенничеств, однако нанесенный ими финансовый ущерб максимален. Именно это определяет необходимость наиболее тщательного их расследования, иначе организации будут нести огромные финансовые потери.

Так, финансовое мошенничество включает различные преступления в финансовой сфере, которые связаны с обманом контрагентов, хищением чужого имущества, искажением учетных данных организации, нарушением профессиональных обязанностей и прочее. Такое разнообразие определяет необходимость разграничения каждого нарушения по определенной классификации, так как оно позволит выявить характерные черты определенного способа мошеннических действий, что поможет в дальнейшем предпринять максимально эффективные способы борьбы с ним. Мошенничество с финансовой отчетностью также является и фальсификацией финансовой отчетности, что доказывают ниже перечисленные определения.

Ассоциация независимых бухгалтеров по выявлению фальсификации финансовой отчетности (ACFE) определяет фальсификацию финансовой отчетности как "преднамеренное, умышленное искажение или сокрытие существенных фактов хозяйственной деятельности и/или данных бухгалтерского учета, вводящее пользователя отчетности в заблуждение, а в некоторых случаях побуждающее изменить решение, которое принимается на основе финансовой отчетности"⁴.

Институт внутренних аудиторов США дает следующее определение фальсификации финансовой отчетности: "Участие высшего руководства компании в искажении отчетности и незаконном присвоении имущества, которое совершается либо в настоящий момент времени, либо только планируется, притом действия руководства прикрываются вводящей в заблуждение финансовой отчетностью"⁵.

Наиболее емкое определение фальсификации финансовой отчетности дал Американский институт дипломированных бухгалтеров (AICPA): "Преднамеренные искажения или упущения в раскрытии информации в финансовой отчетности"⁶. Так, выделяются следующие характеристики фальсификации финансовой отчетности:

1. Она наносит вред, первоочередно, пользователям отчетности, вводит их в заблуждение и, как следствие, ведет к принятию неверных решений.

2. Фальсификация осуществляется в большинстве случаев топ-менеджментом компании.

3. К фальсификации ведет намеренное искажение бухгалтерских данных.

4. В фальсификацию финансовой отчетности входит ряд мошеннических схем.

В том числе к мошенническим схемам относится:

- фальсификация и манипуляция учетными записями и сопроводительными документами;

- предумышленное искажение счетов и транзакций и пр. важной информации, являющейся основой финансовой отчетности;

- предумышленное неверное использование стандартов и принципов бухгалтерского учета, учетной политики;

- неполное раскрытие информации о стандартах и принципах учета;

- лишь формальное использование стандартов бухгалтерского учета;

- манипуляция учетной практикой при имеющихся правилах ведения бухгалтерского учета посредством их детализации, образование вследствие этого в них "лазеек", которые позволяют организациям скрывать положение дел компании.

В следствии приведенных выше доказательств равенства понятий будем использовать "мошенничество с финансовой отчетностью" и "фальсификация финансовой отчетности" как синонимы. Стоит отметить, что в английском языке "creativeaccounting" и "fraud" несколько различны. Первое - соответствие составленной документации ин-

тересам составителей, второе - непосредственно мошенничество, выход за рамки нормативно-правовой базы. Фальсификация финансовой отчетности представляет собой преднамеренное искажение данных, которое совершено топ-менеджментом с целью удовлетворения интересов собственников, высшего руководства или иных работников организаций, которое вводит в заблуждение пользователей отчетности.

Фальсификация финансовой отчетности, являясь правонарушением, требует тщательно-го анализа контролирующими органами, такими как аудиторы, комиссии по расследованию финансовых преступлений и противодействию мошенничества. Большое внимание уделяется выявлению причин мошеннических действий, так как поняв их, можно повысить вероятность выявления такого типа мошенничеств в последующем, что дает возможность прогноза фальсификации финансовой отчетности. Но недостаточно лишь изучить причины фальсификации, нужно комплексно проанализировать мошенничество с финансовой отчетностью, т.е. при расследовании громкого мошеннического скандала корпорации нужно ответить на вопросы: кто, зачем, как совершил правонарушение и какие последствия этого мошенничества были ожидаемы? Именно так возможно оценить масштаб мошенничества, произвести разработку эффективных стратегий борьбы и предотвращения фальсификации финансовой отчетности.

Зарубежная литература наиболее часто предлагает нам концепцию CRIME. Она дает возможность определения пяти основных факторов, разобрав которые можно получить полноценный анализ факта фальсификации финансовой отчетности:

- субъект мошенничества;
- методы мошенничества;
- мотивы, цели;
- степень контроля;
- результаты фальсификации⁷.

Отметим, что наименование этой концепции является аббревиатурой от названий факторов, рассматриваемых в ней, однако в переводе на русский мы получаем слово "преступление". Соответственно толкование концепции может быть представлено как концепция по анализу методов совершения правонарушения и возможных способов его предотвращения. Разобрав каждый фактор, можем дать определение причин и последствий фальсификации финансовой отчетности, т.е. такой анализ дает нам понимание сути мошеннических действий с отчетностью. Обратимся к каждому из них подробнее.

Субъект мошенничества

Мошенничество с отчетностью совершается тремя основными категориями субъектов, располагаемыми в следующей очередности по росту вероятности совершения этого правонарушения.

Представители организованной преступности: они получают мошеннический займ от финансового института или производят впечатление о том, что они надежные эмитенты ценных бумаг, которые они продают, используя схему "надуй и сбрось".

Служащие среднего и низшего класса: осуществляют фальсификацию финансовой отчетности в границах своих полномочий и ответственности (организационная единица, подразделение, дочерняя компания) с целью сокрыть информацию о неэффективности собственной деятельности или же получить премию за завышенные показатели.

Высшее руководство: статистика спонсорских организаций комиссии Тредью (COSO) за 2015 г. отмечает, что около 72% из 200 случаев мошенничеств с финансовой отчетностью совершается при участии генеральных директоров организации, а в 43% обнаружено участие финансового руководства⁸. Причин участия высшего руково-

дства в мошенничествах куда больше, чем у других субъектов, они подробнее рассмотрены в факторе цели мошенничества.

Данные Национального исследования мошенничеств показывают, что более половины мошенничеств с финансовой отчетностью случается именно при участии собственников и высших должностных лиц компании. Менеджеры бывают замешаны в мошенничествах примерно в 31% случаев, рядовые сотрудники - всего в 6% (рис. 5). Эта закономерность объясняется тем, что сотрудники более высокого уровня обыкновенно могут использовать финансовую отчетность и прочие документы, служащие средством для искажения отчетности. Стоит отметить, что и ущерб, наносимый компании, зависит от уровня сотрудника. Обыкновенно ущерб, наносимый искажениями финансовой отчетности высшим руководством и менеджерами, был не менее миллиона долларов (рис. 6).

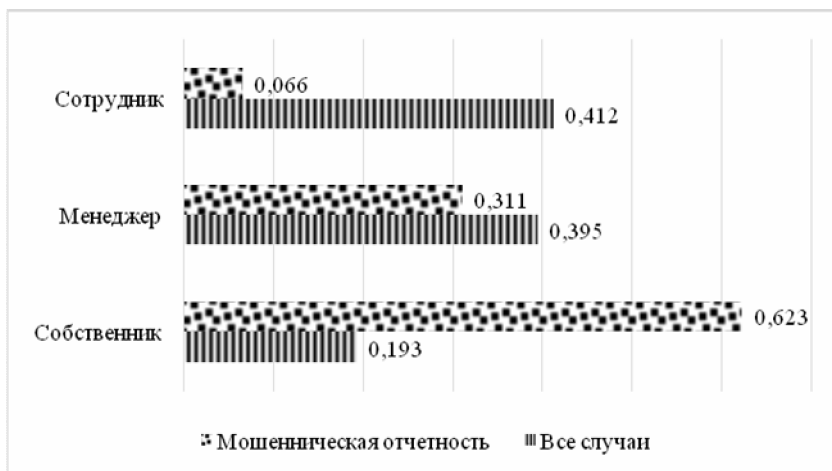


Рис. 5. Лица, реализовавшие схемы мошенничеств с финансовой отчетностью

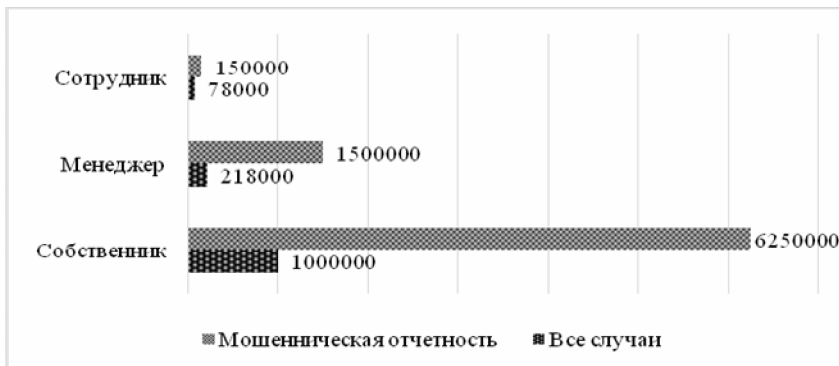


Рис. 6. Средний убыток по лицам, реализовавшим схемы мошенничества с финансовой отчетностью

Из этого следует, что принципиальным является момент выявления лиц, которые виновны в фальсификации финансовой отчетности, так как это позволяет предотвратить ее в будущем.

Методы совершения мошенничеств

Мошенничество с финансовой отчетностью совершается различными методами манипуляции учетными данными от самых часто встречающихся, как искажение данных по доходам организации, до редких, как изменение размера кредиторской задолженности. Литература, освещающая корпоративное мошенничество, выделяет три основных способа фальсификации финансовой отчетности организации. На практике мошенничество может совершаться с помощью сразу всех способов, которые чаще всего применяются, как наращивание от одного ко многим. Базовыми способами считаются:

Манипуляция системой бухгалтерского учета: бухгалтерский учет используют в качестве инструмента отражения необходимых мошенникам результатов. Так, чтобы завысить показатели прибыли до нужного значения, мошенникам обыкновенно необходимо произвести манипуляции над допущениями, которые используются с целью начислить амортизацию, резервы для покрытия безнадежных долгов или излишних и устаревших материальных запасов. Выставленные продавцом счета могут быть не отражены в учете вовремя с целью непризнания расходов и обязательств в настоящем периоде. Независимо от зарегистрированных в бухгалтерском учете сделок, отраженных с нарушениями, их основанием являются факты или же результаты, которые отражены в отчетности, документально подтверждены, но предположения, на которых основаны некоторые документы, могут быть под вопросом.

Фальсификация системы бухгалтерского учета: такой способ отличен введением неверной или же фиктивной информации в систему бухгалтерского учета с целью манипуляции именно цифрами отчетности в значительных объемах, нежели при простом искажении системы бухгалтерского учета. Примерами можно считать введение фиктивных продаж в финансовую отчетность в качестве сделок с настоящим или же фиктивным клиентом; информация по материальным запасам и дебиторской задолженности зачастую придумывается изначально, а затем подкрепляется аналогичными поддельными документами; резервы для покрытия безнадежных долгов или для излишних и устаревших материальных запасов определяются без каких-либо излишних расчетов и учета формул и методов, которые исторически применяются в организации для определения резервов; записи в журналах могут маскироваться с целью сокрытия их мошеннического характера, в частности, разбития проводок на крупные суммы на недорогие мелкие проводки. Часто учетные сделки сложно документально подтверждаются при отсутствии заранее подготовленных соответствующих фальшивых или исправленных документов, которые скрывают мошенничество.

Действия за рамками системы бухгалтерского учета: такой способ вовсе не предполагает соблюдения каких-либо принципов бухгалтерского учета, и предоставляемая информация не является отражением фактической деятельности организации. Мошенниками воспроизводятся любые финансовые отчеты, основывающиеся на данных бухгалтерского учета и отчетности организации и корректируются ими же с целью получения желаемых результатов. Может существовать и отчетность, состоящая исключительно мошенниками. Вносятся и изменения в отчетность ранним числом с целью получения

подтверждения фиктивных отчетов. Однако данная система бухгалтерского учета работает лишь при наличии исходной фиктивной отчетности. Выявить методы мошенничества финансовой отчетности также можно считать принципиальным.

Мотивы, цели мошенничества

Анализируя мошеннические действия, необходимо знать мотивы преступления. Чаще всего среди них встречаются экономические, а именно, экономическая выгода, которую стремится получить мошенник. Но может руководить преступником и психологический, и эгоцентрический, и идеологический мотив. Кресси разработал концепцию "Треугольник мошенничества"⁹, содержащую три главных условия, благоприятствующие мошенничеству. Мотивацию правонарушителя при совершении мошенничества он определял внутренним фактором, но не исключал и значимости внешних факторов, которые побуждают человека к совершению правонарушения. Также обязательно существование возможности совершить мошенническое действие, иначе невозможно осуществить и самых обоснованных действий. Часто мошенники способны аргументировать и обосновать свои действия, таким образом оправдывая их. Так, среди ключевых факторов мошенничества можно назвать внутреннюю мотивацию, давление внешними факторами, возможность совершения мошеннических действий, способность оправдания собственного поступка (рис. 7).



Рис. 7. Концепция "Треугольник мошенничества"

Мотивация

С позиции юриспруденции, мошенничества совершаются и компаниями, однако отдельные люди совершают непосредственно мошеннические действия. В качестве основного мотива совершения мошенничеств вообще и фальсификации финансовой отчетности в частности определяют приобретение личной выгоды, например, финансовой. Так, фальсификация бухгалтерских документов может быть совершена с целью получить повышенную годовую премию или же какую-либо иную доплату. На самом деле, в большинстве случаев именно личная выгода движет мошенником, однако движущим фактором может выступать и сохранение авторитета, и давление руководителя, и даже желание вывести компанию на более высокий уровень.

Возможность

В современном мире небывалого по скорости прогресса компании не имеют много времени для обдумывания и полноценного анализа последствий изменений, которые они проводят. Например, организации, сокращающие затраты в период финансовых трудностей не имеют необходимого количества времени для подробного анализа целесообразности собственного решения, они стремятся ускорить приостановку осуществления множества программ или же, и вовсе, закрытие проектов, спешно решают сокращать персонал, однако совершенно не задумываются о долгосрочных последствиях таких решений. Такие перемены приводят к росту проблем во внутреннем контроле: сокращается численность персонала, что ведет к ограничению возможности разделять обязанности, что непосредственно связано с системой внутреннего контроля, противодействующего мошенничеству; приостанавливаются процедуры, которые связаны с обнаружением мошеннических действий в организации.

Поиск оправдания

Любой правонарушитель, находящийся на любой должности от рядового служащего до члена совета директоров, совершив правонарушение, предпринимает попытки оправдать свои действия. Примерами самооправданий могут послужить следующие утверждения:

"В нашем государстве все охотно дают взятки, иначе поднять продажи невозможно".

"Подтасовку учетных документов и творческое ведение бухгалтерского учета нельзя считать мошенничеством, это лишь небольшой уход от правил".

"Компания функционирует стабильно, но почему бы мне не пролить ее жизнь еще на полгода, даже и нарушив правила, ничего криминального я в этом не вижу"¹⁰.

В случае ухудшения экономической обстановки значительно растет возможность оправдать собственные мошеннические действия.

Понимание мотивов мошенничества с финансовой отчетностью в качестве еще одного фактора, проанализируем его как позволяющий предотвращать мошенничество в последующем.

Степень контроля

Анализируя факт мошенничества с финансовой отчетностью, нужно рассмотреть механизм контроля ее формирования и определить его "узкие" участки. В процессе подготовки финансовой отчетности любой публичной организации используется механизм контроля, состоящий из прямого надзора советом директоров, комитетом по аудиту, внешними аудиторами, а помимо этого, косвенного наблюдения интересующихся деятельностью компании собственников или инвесторов, а также следят за этим процессом аналитики, институциональные инвесторы и инвестиционные банки. Максимально эффективный механизм предотвращения фальсификации финансовой отчетности сосредоточен в лице ответственного корпоративного управления, представленного внимательным советом директоров и аудиторским комитетом. Оно благоприятствует созданию среды в организации, которая требует высокого качества финансовой отчетности и не терпит какие-либо искажения отчетности. Закон Сарбейнза-Оксли требует как раз этот тип механизма контроля с усовершенствованной системой корпоративного контроля и увеличенным уровнем прозрачности и подотчетности финансовых отчетов.

Помимо этого, одним из основных механизмов контроля является существование эффективного внутреннего контроля и аудита. Высшему руководству, в основном ответственное за эффективный внутренний аудит, необходимо быть уверенным, что внутренний контроль соответствует всем необходимым требованиям и дает результат в обнаружении и предотвращении мошенничества с отчетностью. Это не позволяет руководству как-либо изменять мероприятия по борьбе с мошенничествами.

Результаты искажения финансовой отчетности

В случае совершения мошенничества правонарушители чаще всего ведомы значимыми и обоснованными мотивами, ведь их могут ждать тяжелые последствия. Если высшее руководство было уличено в фальсификации финансовой отчетности, оно с большой вероятностью может лишиться дохода по акциям, скандально уволено, потерять профессиональную репутацию и, как следствие, возможность когда-либо находиться на руководящем посту в любой другой организации из-за запрета, наложенного контролирующими органами (так, в США такой орган - Комиссия по ценным бумагам и биржа США, SEC); понести финансовые потери от выплаты штрафов, получить тюремный срок. Тяжкими могут являться последствия и для независимых аудиторов, которые участвовали в совершении мошенничества с финансовой отчетностью. Такими последствиями могут быть запрет последующего занятия данным видом деятельности, репутационные потери. Зная меру ответственности за совершаемые правонарушения, а точнее, фальсификацию отчетности, субъект может и предотвратить ее. В таблице отражены результаты анализа самых крупных мошенничеств с финансовой отчетностью по концепции CRIME.

Разбор случаев мошенничества на основе концепции CRIME

Компания	Субъект	Метод	Мотивы	Степень контроля	Результаты
Enron Corporation	Председатель правления, генеральный исполнительный директор, финансовый директор	Использование специальных предприятий для сокрытия долгов и искажения информации о них.	Введение инвесторов в заблуждение относительно прибыльности и доходов компании	Недостаточно эффективное корпоративное управление	Потеря более 60 млрд. долл. Рыночной капитализации, банкротство компании
Global Crossing	Топ-менеджмент	Предоставление фальсифицированной финансовой отчетности, операции с ценными бумагами, чтобы завысить рыночную стоимость	Завышение доходов для достижения целей компании	Отсутствие добросовестного управления и неэффективный аудит	Банкротство и потеря более 40 млрд. долл. Рыночной капитализации

Компания	Субъект	Метод	Мотивы	Степень контроля	Результаты
MicroStrategy, inc	3 руководителя высшего звена	Завышение доходов	Завышение цен на акции, чтобы увеличить спрос на выпуск новых акций	Отсутствие бдительного совета директоров и ревизионной комиссии	Пересчет прошлых финансовых результатов, что вызвало падение стоимости акций на 92,4%
WorldCom	Финансовый директор и другие представители топ-менеджмента	Неправомерные учетные записи путем завышения доходов более чем на 7 млрд. долл.	Раздувание цен на акции под прикрытием финансовых трудностей	Жадные и высокомерные финансовые директора, безответственное корпоративное управление, неэффективный аудит	Банкротство и обвинение топ-менеджмента в преступном обмане

Мошенничество с финансовой отчетностью или фальсификация финансовой отчетности как один из способов финансовых мошенничеств, ведет к наиболее значимым экономическим последствиям, что предопределяет разработку приемов по его предотвращению в качестве одной из приоритетных задач в современном мире. Концепция CRIME, рассмотренная в работе, дает возможность всестороннего анализа субъектов, методов мошенничества с финансовой отчетностью, их мотивов, а помимо этого, механизмов контроля и соответствующих результатов. Понимая мотивы и обстоятельства, которые стимулируют работника, можно построить грамотную систему внутреннего контроля, и проводить мониторинг. Это главные составляющие грамотного предотвращения и обнаружения мошенничеств. Именно всесторонний анализ дает предотвратить факте мошенничеств с финансовой отчетностью в будущем, разработать и внедрить нужные механизмы по предотвращению фальсификаций финансовой отчетности.

¹ Madan lal bhasin corporate accounting fraud: a case study of satyam computers limited // Open journal of accounting. 2016.

² Большой бухгалтерский словарь / А.Н. Азрилиян. Москва : Ин-т новой экономики, 2015.

³ Gupta, rajan analysis and design of data mining techniques for prevention and detection of financial frauds. Ch. 3. 2016.

⁴ Cooking the books: what every accountant should know about the fraud // Self-study workbook. Austin, 2014. Association of certified fraud examiners.

⁵ Сотников Л.Н. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявить и предупредить. Москва : Бухгалтерский учет, 2015.

⁶ American institute of CPAs. URL: <http://www.aicpa.org>.

⁷ Zabihollah rezaee causes, consequences, and deterrence of financial statement fraud // Critical perspectives on accounting. 2015. Vol. 16.

⁸ Уэллс Дж. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества / под науч. ред. М. Суханова. Москва : Маросейка, 2016.

⁹ Противодействие мошенничеству в условиях экономического спада : исследования РвС. Москва : Бухгалтерский учет, 2016.

¹⁰ The Sarbanes-Oxley act. 2013. URL: <http://www.sec.gov/about/laws/soa2013.PDF>.

FALSIFICATION OF FINANCIAL REPORTING AS A METHOD OF FINANCIAL FRAUD

© 2018 Stakanova Natalia Sergeevna
Student

© 2018 Korneeva Tatiana Anatolyevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: stakanova98@mail.ru

Keywords: financial fraud, classification, fraud with financial reporting, falsification of financial statements, analysis, concept of complex analysis, CRIME, subject, methods, motives, degree of control, result, prevention of fraud.

The article considers falsification of financial statements as a method of financial fraud. In the process of work, the classification of financial frauds and the place of frauds with financial reporting, which cause the greatest material damage to all parties, are considered. Then the concept of complex analysis of CRIME falsifications is presented, which allows to consider each individual case in aspects (subject, methods, motives, degree of control, result), give its assessment and further prevent such an offense. Thus, the article provides an analysis of the largest frauds in the history of financial reporting, conducted using the CRIME concept.

УДК 336

Код РИНЦ 06.00.00

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

© 2018 Стаканова Наталья Сергеевна
студент

© 2018 Корнеева Татьяна Анатольевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: stakanova98@mail.ru

Ключевые слова: мошенничество с финансовой отчетностью, статистика, модифицированные аудиторские заключения, экономический рост, валовый региональный продукт, тест Хаусмана, регрессионный анализ, корреляция.

Рассмотрено влияние фальсификации финансовой отчетности на экономический рост в Российской Федерации, что определено увеличением внимания макроэкономистов во всем мире к исследованию данной зависимости. В качестве статистики мошенничеств с финансовой отчетностью взяты статистические данные по количеству модифицированных аудиторских заключений. Стоит отметить, что в результате регрессионного анализа и применения теста Хаусмана была обнаружена корреляция между экономическим кризисом (а также спадом экономики) и увеличением числа мошенничеств с финансовой отчетностью, соответственно, можно утверждать, что фальсификация финансовой отчетности действительно отрицательно влияет на экономический рост. Также нами было получено подтверждение гипотезы об увеличении числа модифицированных аудиторских заключений с увеличением общего числа аудиторских проверок. Обнаружение таких зависимостей позволяет сделать вывод о необходимости расследования мошенничеств с финансовой отчетностью, борьбы с ними, причем и на макроэкономическом уровне.

Проблему манипуляции данными финансовой отчетности можно назвать одной из важнейших в сфере информационного обеспечения безопасности инвестиций в рамках мирового экономического пространства. Международные организации проводят регулярный мониторинг частоты случаев недобросовестного составления финансовой отчетности, и полученная ими статистика говорит о сохранении мошенничествами с финансовой отчетностью своих позиций в топ-5 самых часто встречающихся разновидностей корпоративного мошенничества¹. Стоит обратить внимание на природу фальсификация финансовой отчетности, обыкновенно являющейся следствием и в то же время средством, позволяющим скрывать иные виды корпоративного мошенничества (например, хищение активов, коррупцию, удовлетворять личные предпочтения менеджеров и т.д.).

Так, ACFE оценил потери в результате мошенничества в типичных организациях, участвовавших в исследовании, в 5% от совокупного дохода за год. Притом средний уровень потерь, учитывая абсолютный показатель, составил \$150000, а более 1/5 компаний оценивают потери более чем в \$1 миллиона.

Один из важнейших вопросов, влияющих на эффективность борьбы с фальсификациями публичной отчетной информации, - выяснение общеэкономических причин, которые способствуют увеличению числа случаев с недобросовестным составлением бухгалтерской отчетности. Многочисленные исследования по идентификации взаимосвязи динамики характеристик внешней мезоэкономической и макроэкономической среды и динамики мошенничества говорит о большой заинтересованности современной науки к данной проблеме. Результаты проведенных исследований дают возможность говорить об основных видах мошенничества, следствием которых можно считать намеренное искажение финансовой отчетности, тесно коррелирующее с результатами.

Одно из недавних исследований², где автор рассматривает взаимозависимость динамики расположенности менеджмента акционерных обществ к манипуляциям с данными финансовой отчетности с целью уменьшить вознаграждение акционеров с уровня падения/роста рынка и экономики. Проанализировав панельные данные, авторы сделали вывод о росте рынка и расширении деятельности организаций, вызывающих увеличение стремления менеджеров организаций увеличить собственные доходы путем манипуляции финансовой отчетностью организаций.

Обзор, основывающийся на 41 публикации, дает анализ причин различия результатов, которые были получены исследователями в процессе моделирования влияния коррупции на экономический рост. Также стоит отметить, что лишь 6% оценок положительные и значимые, отрицательное и значимое влияние коррупции на развитие было обна-

ружено в 32% случаев, незначимая связь найдена в 62% оценок. Спорными вопросами в тематике коррупции³, которые стали основой для научного анализа, являются влияние коррупции на экономический рост (отрицательное ли оно), какие основные характеристики можно выявить у стран с высокой коррупцией и пр.

В научных трудах⁴ указывается, что страны с низким уровнем дохода обнаруживают корреляцию индекса коррупции и валового внутреннего продукта на душу населения со значением $-0,59$, данный же показатель по всем государствам показал значение $-0,91$.

Существует явление, именуемое "азиатским парадоксом". Данные по 5 крупным азиатским странам дают положительную значимую корреляцию уровня коррупции и увеличения валового внутреннего продукта на душу населения⁵. В статье Мо П. декомпонировалось воздействие коррупции на экономику через различные каналы, в т.ч. политическую нестабильность, формирование человеческого капитала, капитальные инвестиции⁶. Помимо этого, отмечалось отрицательное воздействие коррупции на экономический рост. Авторами был оценен вклад каждого канала, равный в 16%, 5% и 32% соответственно. Влияние коррупции на экономический рост можно назвать непрямым и реализующимся с применением разнообразных трансмиссионных механизмов.

Также научный интерес представляют статьи, посвященные воздействию на отмеченную зависимость эффекта институциональной среды или "режима"⁷. Авторами найдено отрицательное воздействие коррупции на экономический рост в странах с высоким качеством среды, а кроме этого, незначительное воздействие данного показателя на развитие в странах с низким качеством институциональной среды. ACFE, основываясь на экспертном опросе более чем 500 сертифицированных специалистов, занимающихся расследованием мошенничеств, сделало выводы о том, что экономический кризис ведет к увеличению числа мошенничеств. Авторами отмечается наибольшая угроза мошеннических действий со стороны работников организаций в современных экономических условиях. Кризис вызывает сокращение рабочей силы, как следствие, снижение качества системы внутреннего контроля, повышение уровня мошенничеств. Из этого вытекает необходимость исследования направлений и значимости воздействия случаев намеренного искажения финансовой отчетности организациями на вектор и динамику экономического развития страны (региона).

В основе проведенного нами исследования лежит содержащееся утверждение из профессиональных аудиторских норм: заключение аудитора однозначно подлежит модификации, если существует существенное и/или всеобъемлющее искажение подверженной аудиту отчетности. В случае существенного и/или всеобъемлющего искажения аудируемой отчетности велика вероятность появления, как следствие, сознательной манипуляции количественной и/или качественной информацией, целью которой является введение в заблуждение целевых пользователей публичной финансовой отчетностью организации. Стоит отметить и необходимость включения в аудиторское заключение по Международным стандартам аудита модификации, которая содержит отказ выражать мнение, в случае невозможности получения аудитором достаточных надлежащих доказательств с целью обосновать собственное мнение и к одобрению влияния искажений, которые не были выявлены, на достоверность прошедшей аудит отчетности как существенного и/или всеобъемлющего фактора. В случае обнаружения данной модификации высок риск существенных искажений аудируемой отчетности как следствие недобросовестных действий.

В проводимом исследовании была использована информация Минфина РФ с данными по объему аудиторских услуг за период 2010-2016 год в тыс. руб. с разбором по

годам и по количеству выданных аудиторских заключений обязательного аудита с учетом детализации по типам мнений, которые содержатся в выданных заключениях в общем за год, в т. ч. с выраженным отрицательным мнением (в единицах за год), мнением с оговоркой (в единицах за год), отказом от высказывания мнения (в единицах за год). Информацию сгруппировали по федеральным округам, причем она находится в открытом доступе (<https://www.fedstat.ru>).

С одной стороны, стоит отметить сильную агрегированность имеющихся данных, с другой:

а) аудит в рамках федеральных округов и субъектов Федерации характеризуется неоднородностью представленных организаций по числу проверок/объему выполняемых услуг (проведенный ниже анализ является подтверждением данного факта) и

б) мы не имеем в распоряжении данных микроуровня, являющихся основой для более валидного анализа.

Формулировку основных гипотез исследования можно представить в следующем виде:

1. Экономический кризис ведет к увеличению манипуляций с данными финансовой отчетности, т.е. экономический рост и число фактов значимого искажения бухгалтерской отчетности, в т. ч. с целью скрыть факты противоправных действий, являются обратно пропорциональными. Притом это предполагает отражение имеющейся информацией о числе модифицированных аудиторских заключений тех или иных проблем с достоверностью отчетности.

2. Число фактов намеренно подвергшейся фальсификации отчетности положительно зависит от объема оказанных аудиторскими услугами.

Динамика удельного веса модифицированных аудиторских заключений в общем их числе (с учетом только обязательного аудита), представленная по федеральным округам, отражена на рис. 1. Лидеры по данному показателю в 2010 году являлись Дальневосточный и Южный Федеральные округа, к аутсайдерам относился Северо-Кавказский Федеральный округ. В 2016 году мы видим иную картину: невелика доля для Северо-Кавказского и Южного округов, однако наименьшая отмечается в Центральном округе.

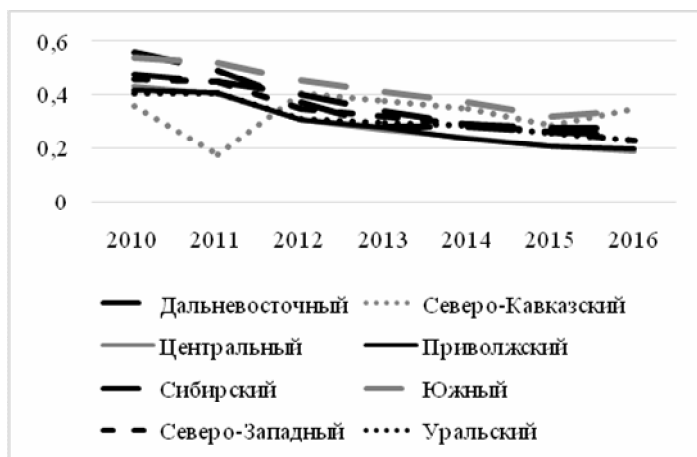


Рис. 1. Динамика доли модифицированных аудиторских заключений в общем количестве заключений (обязательный аудит) по федеральным округам

Динамика удельного веса в целом склонна к отрицательной тенденции по всем округам, исключая Северо-Кавказский. В целом по РФ удельный вес модифицированных заключений в общем итоге снизился в 2 раза с 0,44 в 2010 году до 0,22 в 2016 году. Стоит отметить, что объем услуг по аудиту с 2010 по 2016 годы вырос почти на 20% (притом за 2014-2016 годы рост отмечался на незначительном уровне). Прирост был получен благодаря Центральному федеральному округу, удельный вес которого достиг в 2016 году 82%. Наглядно динамику объема услуг аудита во всех федеральных округах за исключением Центрального можно отследить по рис. 2. Динамика характеризуется параболической тенденцией с минимумом в 2015 году. Выделить стоит Северо-Западный и Приволжский федеральные округа.

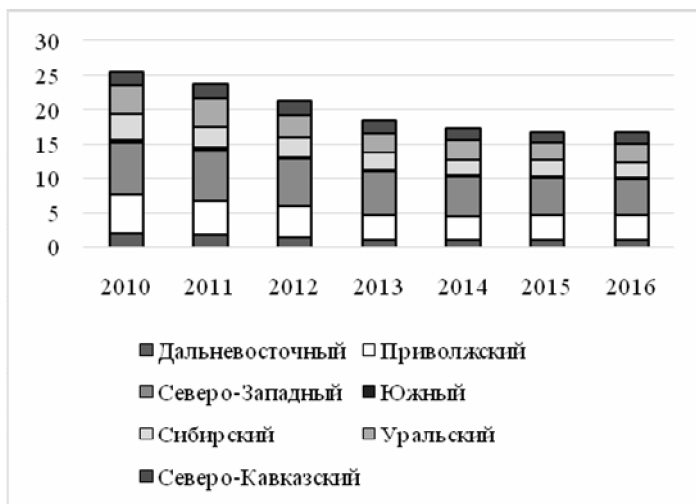


Рис. 2. Динамика объема услуг аудита за год по федеральным округам, % всего по РФ (без Центрального федерального округа)

Проверку гипотез исследования можно осуществить с использованием эконометрического моделирования. С целью построения модели взаимозависимости экономического роста от удельного веса модифицированных заключений в качестве результирующей переменной используются данные по размеру валового регионального продукта в основных ценах (в тыс. руб., за год) по федеральным округам.

Исследуемые данные можно считать панельными, так как они представляются по федеральным округам и за период времени. Специфицируем модель как линейную зависимость:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it} + u_{it}, \quad (1)$$

где y_{it} - зависимая переменная (ВРП или удельный вес модифицированных аудиторских заключений в общем числе заключений зависимо от проверяемой гипотезы),
 x_{it} - объясняющая переменная,

u_{it} - случайная величина ошибки,
 β_0, β_1 - параметры,
 i - индекс по объектам (федеральным округам),
 $t = 1, \dots, 8$, t - индекс по времени,
 $t = 2010, \dots, 2016$. В (1) часто применяется модель составной ошибки вида:

$$u_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (2)$$

где v_{it} – собственно случайные ошибки, которые удовлетворяют классическим предположениям.

В (2) величины μ_i являются фиксированными или случайными эффектами по объекту⁸. В первом случае эффекты по сути детерминированы и аккумулируются в константу. Притом ими отражается специфика каждого объекта и происходит интерпретация как относительного увеличения или уменьшения зависимой переменной под влиянием факторов, которые не включены в модель. Во втором случае объекты не являются специфичными, эффекты отличаются случайностью и аккумулированы в случайную ошибку. Выбор из моделей осуществляют, основываясь на тесте Хаусмана.

Оценки моделей получаются при применении пакета прикладных программ Stata. Результаты отражены в таблице. Переменные являются прологарифмированными с целью устранения воздействия эффекта размерности объясняющих переменных.

Результаты идентификации параметров моделей, федеральные округа 2010-2016 гг.

	Логарифм валового регионального продукта	Логарифм доли модифицированных аудиторских заклю- чений
1	2	3
Логарифм доли модифицированных аудиторских заключений	-0,702*** (0,092)	-
Логарифм объема услуг аудита	-	1,197*** (0,312)
Константа	21,437*** (0,292)	-17,487*** (4,267)
R2 внутри	0,59	0,24
между	0,17	0,27
общий	0,13	0,03
Число наблюдений	48	56
Тест Хаусмана, χ^2	0,12	15,65
F тест для фиксированных эффектов	-	3,62
Тест Бройша-Пагана для случайных эффектов, χ^2	105,81	-

Примечание: значимость коэффициентов: *** - 1% уровень, ** - 5% уровень, * - 10% уровень.

Различно число наблюдений в моделях, оно объясняемо отсутствием данных о валовом региональном продукте за 2016 год. Его величина по удельному весу модифицированных аудиторских заключений является отрицательной и неэластичной. Увеличивая удельный вес модифицированных заключений на 1% от собственного среднего значе-

ния, валовой региональный продукт падает на 0,702% от среднего значения. Таким образом, гипотезу 1 можно эмпирически подтвердить.

Удельный вес модифицированных заключений эластичен по объему аудиторских услуг: увеличивая объем услуг на 1% от собственного среднего значения удельный вес модифицированных заключений увеличивается на 1,197% от собственного среднего значения. Гипотеза 2 также эмпирически подтверждается. Тест Хаусмана адекватность экономического роста (колонка 2 в таблице) адекватна спецификация с случайными эффектами, а для модели, которая объясняет удельный вес заключений по аудиту (колонка 3 в таблице) – с фиксированными эффектами. Доказана значимость эффектов в результате соответствующего теста (предпоследняя и последняя строки в таблице). Положительные значения фиксированных эффектов для второй модели (колонка 3 в таблице) отражены для Центрального, Северо-Западного и Приволжского округов. Удельный вес модифицированных заключений для этих округов растет за счет факторов, которые не включены в модель и отражают специфичность данных объектов. Положительные значения фиксированных эффектов согласованы с лидирующей ролью округов на рынке аудиторских услуг (см. рис. 2).

В результате исследования влияния преднамеренного искажения отчетности на экономическое развитие страны, обнаружено эмпирическое подтверждение отрицательной эластичности количества фактов существенного искажения бухгалтерской отчетности и экономическим ростом. При этом мы исходили из того, что модифицированное аудиторское заключение о достоверности отчетности неизбежно должно содержать мнение аудитора о преднамеренной фальсификации отчетности. Эластичность доли модифицированных аудиторских заключений в общем итоге по объему аудиторских услуг положительна. Выделены регионы, в которых на долю модифицированных заключений действуют неучтенные при моделировании факторы, приводящие к ее повышению.

¹ Российский обзор экономических преступлений за 2016 год. URL: <http://www.pwc.ru/ru/forensic-services/publications/resc-2016.html>.

² Jackson A.B., Rountree B. Earnings Co-Movements and Earnings Manipulation in Different Economic States in FARS Mid-Year Meeting, presented at FARS Mid-Year Meeting, Houston, Texas, 10-11 January 2014.

³ Svensson J. Eight Questions about Corruption // *Journal of Economic Perspectives*. 2015. Vol. 19, No. 3. Pp. 19-42.

⁴ Ugur M., Dasgupta N. Evidence on the economic growth impacts of corruption in low income countries and beyond: a systematic review. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, UoFL, 2014.

⁵ Rock M.T., Heidi B. The Comparative Politics of Corruption: Accounting for the East Asian Paradox in *Empirical Studies of Corruption, Growth and Investment*, World Development. 2014. Vol. 32, No. 6. Pp. 999-1017.

⁶ Mo Pak Hung Corruption and Economic Growth // *Journal of Comparative Economics*. 2013. Vol. 29. Pp. 66-79.

⁷ Aidt Toke S. Corruption, Institutions and Economic Development // *Oxford Review of Economic Policy*. 2015. Vol. 25, No. 2. Pp. 271-291.

⁸ Hsiao C. *Analysis of Panel Data* (Econometric Society Monographs, 34). Cambridge Univ. Pr., 2016. 366 pp.

ECONOMETRIC MODELING OF INFLUENCE OF FALSIFICATION OF FINANCIAL REPORTING ON ECONOMIC GROWTH

© 2018 Stakanova Natalia Sergeevna
Student

© 2018 Korneeva Tatiana Anatolyevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: stakanova98@mail.ru

Keywords: financial reporting fraud, statistics, modified auditor's conclusions, economic growth, gross regional product, houseman's test, regression analysis, correlation.

The article considers the influence of falsification of financial statements on economic growth in the Russian Federation, which is determined by the increasing attention of macroeconomists around the world to the study of this dependence. As statistics of frauds with financial reporting, statistics on the number of modified audit reports are taken. It should be noted that as a result of the regression analysis and application of the Hausman test, a correlation was found between the economic crisis (and the economic downturn) and the increase in the number of frauds with financial reporting, and accordingly it can be argued that falsification of financial statements does indeed negatively affect economic growth. We also received confirmation of the hypothesis of an increase in the number of modified audit reports with an increase in the total number of audits. The discovery of such dependencies allows us to conclude that it is necessary to investigate frauds with financial reporting, to combat them, and at the macroeconomic level.

УДК 330.3
Код РИНЦ 06.00.00

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2018 Степанова Альбина Дмитриевна
студент

© 2018 Наумова Ольга Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: stepanova.alb@gmail.com

Ключевые слова: инвестиции, основные средства, инвестиционная привлекательность, реальный сектор экономики.

Статья посвящена анализу существующих методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий, который проводится с целью выявления наиболее применимых методов для использования в российской практике.

В современных экономических реалиях установления в России рыночной экономики важнейшим направлением деятельности любого предприятия является поддержание конкурентоспособности и сохранение прежней либо завоевание новой доли рынка. Для этого необходимо выполнение хотя бы одного из условий: увеличение объемов или номенклатуры выпуска продукции, улучшение ее качества или изменение технологии производства. Предприятиям реального сектора экономики приходится сталкиваться с явлением износа оборудования, причем как физического, так и морального.

Так, за последние 15 лет в России ускорилось общее обновление основных фондов в целом по всем отраслям экономики, о чем свидетельствует рост коэффициента обновления основных фондов, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2 раза (в 2017 году по сравнению с 2002 годом). Степень износа основных фондов также возрастает: в 2017 году износ основных фондов в РФ составил 48,1%, в то время как в 2002 году значение данного показателя остановилось на уровне 44%, наблюдаемый рост - 9,3%¹.

Все вышеописанное подчеркивает необходимость вложения в предприятия реального сектора экономики крупных сумм денежных средств как для начала их деятельности, так и для последующего обновления оборудования и модернизации технологии. Практика показывает, что у предприятия редко хватает средств из внутренних источников для финансирования масштабных проектов, в связи с этим приходится прибегать к поиску вариантов по привлечению вложений со стороны, то есть, к инвестированию.

Оценить текущую инвестиционную активность в реальном секторе экономики возможно путем анализа объемов фактически поступивших инвестиций в основной капитал в Самарской области (табл. 1).

Таблица 1

Объем инвестирования в основные средства предприятий Самарской области в 2010-2017 гг.*

	Ед. изм.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
в фактически действовавших ценах	млрд руб.	154	183	213	270	322	303	257	252
в сопоставимых ценах	% к предыдущему году	136	112	109	115	115	88	78	96

* По данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики.

Проведенный анализ исходных данных выявил наличие во временном ряду отрицательной динамики фактических объемов инвестирования после валютного кризиса в России в 2014-2015 годов², что позволило определить прогнозное значение объемов инвестиций в основные средства в Самарской области на уровне 261,1 млрд. руб. в 2018 году (рис. 1).

Однако анализируя объемы инвестирования в основной капитал, нельзя обойти структуру инвестирования в разрезе источников финансирования, поскольку во многом именно источник поступления денежных средств определяет целевое назначение их использования.

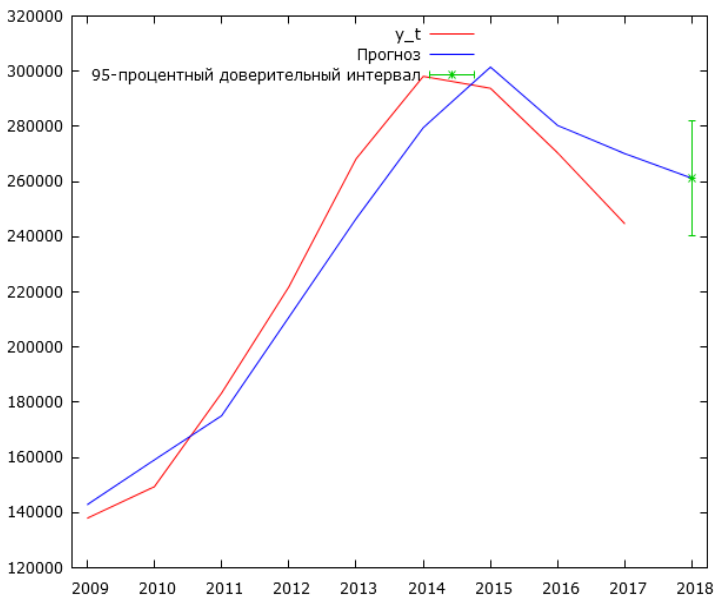


Рис. 1. Прогноз инвестирования в основные средства предприятий Самарской области, млн руб.

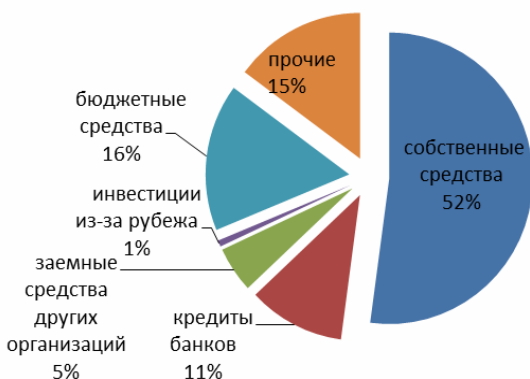


Рис. 2. Структура источников инвестирования в основные средства предприятий Самарской области в 2017 году

Приведенная на рис. 2 диаграмма отражает состав общего объема инвестирования средств в основной капитал предприятий Самарской области за 2017 год. На основе этих данных можно сделать вывод, что большинство инвестиций в основные средства Самарской области осуществляется за счет средств самого предприятия. С одной стороны, это можно рассматривать как положительный аспект, так как финансирование за счет

собственных средств позволяет избежать проблем, связанных с использованием заемного капитала (таких как, например, дополнительные затраты на обслуживание займов и кредитов, транзакционные издержки на заключение договоров займов, штрафные санкции за несвоевременность возврата суммы долга или предоставления отчетности и т.д.). Однако с другой стороны, поскольку располагаемый объем собственных средств, направляемых на инвестиции в основные средства, зачастую недостаточен для приобретения качественно новых объектов основных средств, денежные потоки в основном направляются на ремонт и обновление имеющихся у организации основных средств, что замедляет темп внедрения инновационных технологий в производство.

Основным внешним инвестором предприятий является государство: инвестиции за счет бюджетных средств составляют 16 % от общего объема инвестирования; а зарубежные инвестиции в связи с нестабильной внешнеполитической ситуацией России сократились с 2015 года на 30 % и составили в 2017 году лишь 1 % от общей суммы (рис. 2).

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что для того, чтобы у предприятия была возможность внедрения технологически качественно нового оборудования, а также осуществления нового строительства и расширения производственных площадей, ему необходимо прибегать к поиску источников внешнего инвестирования. Сравнивая различные варианты, инвестор (в лице государственных структур, других организаций России и зарубежья) выберет то предприятие, которое помимо возврата инвестированных средств, способно обеспечить доход на вложенные инвестиции, что является составляющей частью такой экономической категории, как "инвестиционная привлекательность предприятия".

В настоящий момент отсутствует общепринятая методика, позволяющая оценить инвестиционную привлекательность различных предприятий в связи с недостаточной изученностью данной экономической категории. Однако есть ряд разработанных методик, основанных на расчете и сравнительном анализе различных показателей. Наиболее распространенные из них приведены в табл. 2.

Таблица 2

Методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий

№	Название	Краткая характеристика
1	Нормативно-правовой подход	Методическим опирается на нормативно-правовые документы страны, в которых перечислены основные расчетные показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и т.д.
2	Метод дисконтированных денежных потоков	Основан на предположении, что стоимость, которую готов уплатить потенциальный владелец за компанию, определяется на основе прогноза денежных потоков, которые он может рассчитывать получить от ее деятельности в будущем
3	Интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей	Использует относительные внутренние показатели деятельности предприятия, влияющие на его инвестиционную привлекательность и сгруппированных в 5 блоков: показатели

№	Название	Краткая характеристика
		эффективности использования основных и материальных оборотных средств, финансового состояния, использования трудовых ресурсов, инвестиционной деятельности, эффективности хозяйственной деятельности.
4	Оценка инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия	Данная методика включает несколько взаимосвязанных этапов: выделение основных внешних и внутренних факторов инвестиционной привлекательности предприятия на основе экспертного метода Дельфи; построение многофакторной регрессионной модели влияния выбранных факторов и прогнозирования инвестиционной привлекательности предприятия; анализ инвестиционной привлекательности с учетом выявленных факторов; разработка рекомендаций
5	Семифакторная модель оценки инвестиционной привлекательности	Критерий инвестиционной привлекательности предприятия - рентабельность активов
6	Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия	Анализ внутренних и внешних факторов и их сведение к единому интегральному показателю*

* Васильцова А.М. Сравнительный анализ трактовок и методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 8. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/08/2935>.

Рассматривая возможность оценки инвестиционной привлекательности предприятия нормативно-правовым методом в нашей стране, остро встает вопрос недостаточной развитости законодательной базы в этой сфере. Для оценки данным методом можно использовать Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16 "Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций"³ и Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 "Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа"⁴. В указанных источниках перечислены основные расчетные показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности, эффективности использования оборотного капитала и т.д. Помимо этого, состав показателей и их рекомендуемые значения определены также в нормативных документах, применяемых при проведении процедур банкротства, однако их довольно сложно напрямую использовать для оценки инвестиционной привлекательности.

Достоинство метода дисконтированных денежных потоков заключается в реалистичности оценки стоимости компании, ее инвестиционной привлекательности, возможности увидеть скрытый потенциал. Однако метод является недостаточно корректным, поскольку сложившиеся тенденции в динамике показателей механически переносятся на прогнозный период, а принимаемые допущения носят субъективный характер, что в современных реалиях российской экономики не может гарантировать отсутствия ошибок в расчетах.

Преимуществом методики интегральной оценки инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей является ее объективность, а также сведение всех расчетов к окончательному интегральному показателю, что значительно упрощает интерпретацию результатов. Существенным недостатком, однако, является ориентиро-

ванность методики только на внутренние показатели деятельности предприятия и, как результат, - изолированность ее от внешних индикаторов.

Описанная выше проблема решается при использовании метода оценки инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия. Здесь происходит комплексный анализ инвестиционной привлекательности предприятия с учетом как внутренних, так и внешних факторов, и это является несомненным преимуществом данного метода по сравнению с другими. Однако на определенных этапах исследования основную роль играют экспертиза, опросы и анкетирование, результаты которых являются субъективными и способны влиять на точность конечного результата.

От субъективности в расчетах поможет уйти семифакторная модель оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Положительными аспектами данной модели являются следующие факторы:

1) используемые для расчетов показатели рассчитываются на основе общедоступной информации;

2) оценка инвестиционной привлекательности осуществляется по 1 результирующему показателю, что способствует более точной интерпретации полученных результатов анализа;

3) помимо общей оценки инвестиционной привлекательности, данная модель позволяет осуществить анализ факторов, оказывающих влияние на результат, тем самым выявляются причины недостаточной инвестиционной привлекательности, что помогает и сформулировать пути ее повышения.

Однако несмотря на простоту, она не лишена недостатков, поскольку учитывает лишь внутренние показатели деятельности предприятия, исследуя при этом только финансовую сторону понятия инвестиционной привлекательности предприятия. Таким образом, данную модель следует применять при первичном внешнем анализе объекта инвестирования.

Для дальнейшего и более детального рассмотрения всех сторон деятельности планируемого объекта инвестиций наиболее объективным является комплексный метод оценки инвестиционной привлекательности предприятия. При его использовании осуществляется охват большой совокупности показателей и коэффициентов.

Сущность комплексного метода оценки инвестиционной привлекательности заключается в анализе как внутренних, так и внешних факторов деятельности предприятия и сведению их к единому интегральному показателю.

Данный метод объединяет 3 раздела: общий, специальный и контрольный.

Общий раздел предполагает оценку внешнего окружения объекта исследования, его деловой репутации, доли рынка, состава конкурентной среды и тд. Специальный раздел включает этапы оценки общей эффективности; пропорциональности экономического роста; операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности; качества прибыли. Контрольный раздел методики предполагает расчет итогового коэффициента инвестиционной привлекательности, определяемого как сумма произведений ранее проставленных баллов и весовых коэффициентов, по которому и делается окончательный вывод.

Как показал анализ методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий, на данный момент в российской практике отсутствует методика, в которой не были бы выявлены какие-либо недостатки. В основном, в представленных моделях либо присутствует фактор субъективности расчетов, либо не осуществляется комплексный анализ всех составляющих данной экономической категории.

Однако приведенный анализ позволил выявить возможный план проведения оценки инвестиционной привлекательности предприятия:

1 этап: внешняя оценка широкого круга предприятий с помощью семифакторной модели с целью выявления наиболее экономически стабильных и потенциально прибыльных предприятий

2 этап: подробная оценка отобранных на 1 этапе предприятий с помощью комплексного метода.

Поскольку проведенный анализ структуры источников финансирования выявил большую долю участия государства в процессе инвестирования средств в основные средства предприятий Самарской области, целесообразным представляется ввод в комплексный метод следующих показателей:

- состояние расчетов организации по обязательным платежам в бюджеты разных уровней;

- показатель бюджетной эффективности, который отражает влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы соответствующего (федерального, регионального или местного) бюджета;

- участие предприятия в создании или реализации общественных благ региона/страны, социальная значимость предприятия в целом⁵.

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

² Докаев В.Д., Вазаров Х.А. Экономический кризис 2014/2015 в России: причины и последствия // Молодой ученый. 2016. № 2. С. 480-485. URL: <https://moluch.ru/archive/106/25131>.

³ Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 N 16 "Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций".

⁴ Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 "Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа".

⁵ См. также: Наумова О.А. Анализ инновационной и инвестиционной активности предприятий // Материалы I Междисциплинарной Всероссийской научно-практической конференции - 2017 / Севастопол.й гос. ун-т. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32350026>.

METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES

© 2018 Stepanova Albina Dmitrievna

Student

© 2018 Naumova Olga Aleksandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: stepanova.alb@gmail.com

Keywords: investment, fixed assets, investment attractiveness, the real sector of the economy.

The article is devoted to the analysis of existing methods for assessing the investment attractiveness of enterprises, which is carried out in order to identify the most applicable methods for use in Russia.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНДЕКСА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

© 2018 Суханова Елена Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 Ширнаева Светлана Юрьевна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: suhanov@samaradom.ru, shirnaeva_sy@mail.ru

Ключевые слова: индекс промышленного производства, временной ряд, эконометрическая модель, прогноз.

Проведен анализ статистических свойств индекса промышленного производства РФ. Построена эконометрическая модель данного показателя, выполнено прогнозирование.

В системе показателей, отражающих стабилизационные процессы экономики РФ, индекс промышленного производства характеризует один из признаков стабильного состояния экономики - незначительный, но устойчивый рост производства¹. Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД2) с 2015 г. изменился порядок расчета индекса промышленного производства. Начиная с января 2015 г. он рассчитывается по следующим видам деятельности: "Добыча полезных ископаемых", "Обрабатывающие производства", "Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха", "Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений".

Цель данной работы состоит в исследовании статистических свойств индекса промышленного производства после изменения порядка его расчета, выявлении экономических показателей, оказывающих влияние на данный показатель, построении эконометрической модели и прогнозировании.

Временной ряд данного показателя исследовался в помесечной динамике². На момент написания работы ряд насчитывал 37 наблюдений (с января 2015 г. по январь 2018 г.) Расчеты и анализ полученных результатов проводились с использованием пакетов программ Gretl и Excel.

Рассматриваемый временной ряд является стационарным (по результатам расширенного теста Дики-Фуллера (расширенного *ADF*-теста) с константой значение тестовой статистики $\tau = -7,15$, *p*-значение = 0,0000).

Для построения эконометрической модели индекса промышленного производства (*Y*) на этапе логического анализа были рассмотрены различные экономические показатели, оказывающие влияние на *Y*. Среди них - показатели внешнеэкономической деятельности, оборот розничной торговли, уровень безработицы, номинальная заработная

плата, цены на энергоресурсы, индекс потребительских цен, показатели финансовой системы и др. Отбор факторных признаков в модель осуществлялся по результатам теста причинности Грэнжера³ при наличии одинакового с зависимой переменной порядка интегрированности (в данном случае рассматривались переменные, временные ряды которых, как и временной ряд индекса промышленного производства, стационарны, что было подтверждено результатами расширенного *ADF*-теста). Таким образом, учитывая результаты анализа мультиколлинеарных переменных⁴, были отобраны следующие факторные признаки:

X_1 - грузооборот транспорта, включая коммерческий и некоммерческий грузооборот;

X_3 - объем работ по виду деятельности "Строительство";

X_5 - импорт товаров;

X_{12} - средние цены производителей на газ горючий природный (газ естественный)

Все показатели, как и зависимая переменная Y , рассматривались в % к предыдущему периоду.

В табл. 1 приведены результаты эконометрического моделирования и показатели качества построенной модели: коэффициент детерминации R^2 , наблюдаемое значение F -статистики, стандартная ошибка остатков регрессии S_e .

Таблица 1

Результаты моделирования индекса промышленного производства (Y), %

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
<i>const</i>	28,71	10,16	2,83	0,0082
X_1	0,44	0,08	5,60	3,81e-06
X_3	0,21	0,03	7,53	1,74e-08
X_5	0,13	0,04	2,99	0,0054
X_{12}	-0,08	0,03	-2,67	0,0204

$R^2 = 0,95$; $F(5, 27) = 136,44$; $S_e = 2,17$

Таким образом, модель индекса промышленного производства имеет вид:

$$\hat{Y}_t = 28,71 + 0,44X_{1t} + 0,21X_{3t} + 0,13X_{5t} - 0,08X_{12t} \quad (1)$$

Оценки параметров и модель в целом значимы на 5%-ном уровне значимости. Кроме того, величина коэффициента детерминации R^2 говорит о том, что модель обладает высокой объясняющей способностью. Оценки параметров построенной модели показывают, что при увеличении грузооборота транспорта, объема работ по виду деятельности "Строительство" и импорта товаров на 1% индекс промышленного производства увеличивается в среднем на 0,44 %, 0,21% и на 0,13% соответственно. При увеличении средних цен производителей на газ на 1% индекс промышленного производства снижается в среднем на 0,08 %.

Для остатков построенной эконометрической модели был выполнен *ADF*-тест, результаты которого позволяют принять гипотезу об их стационарности (для теста с константой значение тестовой статистики $\tau = -4,66$, p -значение = 0,0006)

На рис. 1 представлен график остатков модели (1). По результатам анализа графика было выдвинуто предположение об отсутствии автокорреляции остатков.

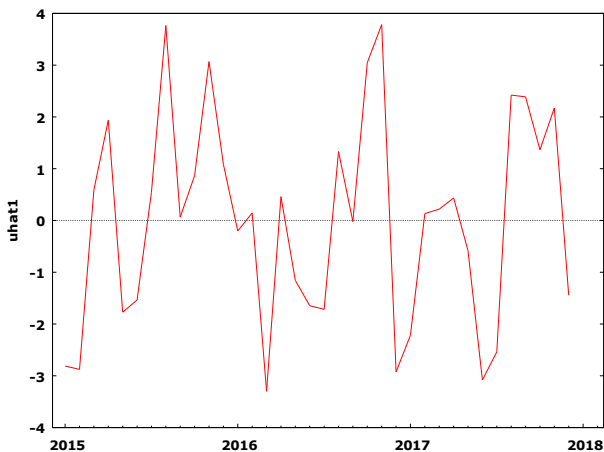


Рис. 1. График остатков модели (1)

Данное предположение подтвердилось после построения графиков автокорреляционной (АКФ) и частной автокорреляционной (ЧАКФ) функций остатков (на рис. 2 отсутствуют значимые корреляции для АКФ и ЧАКФ для всех рассмотренных лагов), а также после проведения Q-теста Льюинга-Бокса ($Q_{набл} = 18,19$, p -значение = 0,2104).

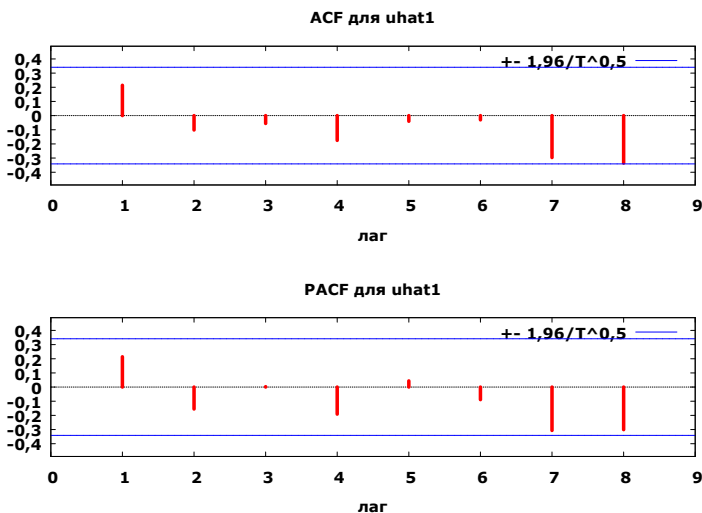


Рис. 2. АКФ и ЧАКФ остатков модели (1)

Для проверки гипотезы об отсутствии гетероскедастичности остатков построенной эконометрической модели использовался тест Уайта. Результаты теста ($\chi^2_{набл} = 17,65$, p -значение = 0,6108) позволяют принять данную гипотезу на 5%-ном уровне значимости.

С помощью критерия согласия Пирсона была принята гипотеза о нормальном законе распределения остатков модели (1) ($\chi^2_{набл} = 2,01$, p -значение = 0,3663).

С помощью построенной эконометрической модели был выполнен точечный прогноз⁵ индекса промышленного производства на последующие несколько месяцев. Предварительно были рассчитаны прогнозные значения независимых переменных модели следующим образом: для временного ряда каждой независимой переменной подбиралась модель $ARMA(p, q)$, наилучшим образом описывающая данный ряд (выбор лучшей модели осуществлялся после анализа остатков при минимальных значениях информационных критериев Акайке и Шварца). Для всех факторных признаков была выбрана модель $ARMA(1, 0)$, с помощью которой были рассчитаны прогнозные значения факторных признаков на апрель, май и июнь 2018 г. Результаты расчетов для факторных признаков и для Y представлены в табл. 2.

Таблица 2

Прогноз индекса промышленного производства

Период прогноза	X_1	X_3	X_5	X_{12}	Y
Апрель 2018	100,5	110,3	102,3	101,1	101,3
Май 2018	100,2	101,8	101,7	100,8	99,3
Июнь 2018	100,4	105,4	102,0	100,2	100,3

Результаты проведенного анализа и моделирования отражают существующую на данный момент ситуацию в промышленности, ее зависимость от строительной отрасли, от цен на энергоносители, и санкционную политику во внешнеэкономических вопросах.

¹ Суханова Е.И., Ширнаева С.Ю. Система экономических показателей для статистического исследования и моделирования процессов, протекающих в российской экономике // Статистические методы в гуманитарных и экономических науках : материалы междунар. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 2016. С. 307-310.

² Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. 2017. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140080765391 (дата обращения: 25.03.2018).

³ Суханова Е.И., Ширнаева С.Ю. Статистические методы исследования макроэкономической стабилизации в России // Научные исследования Самарского государственного экономического университета: итоги и перспективы : сб. науч. тр. к 80-летию Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2011. С. 83-90.

⁴ Суханова Е.И., Ширяева Л.К. Начальный курс эконометрики: Руководство к решению задач : учеб. пособие для вузов. 3-е изд., испр. и доп. Самара, 2017. 200 с.

⁵ Суханова Е.И., Ширнаева С.Ю. Построение интервальных прогнозов эндогенных переменных одной эконометрической модели // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). С. 109-114.

ECONOMETRIC MODELING AND PREDICTION OF THE INDUSTRIAL PRODUCTION INDEX

© 2018 Sukhanova Elena Ivanovna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2018 Shirnaeva SvetlanaYuriyevna
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: sukhانov@samaradom.ru, shirnaeva_sy@mail.ru

Keywords: Industrial Production index, time series, econometric model, prediction.

The analysis of statistical properties of the industrial production index of the Russian Federation is carried out. The econometric model of this indicator is constructed, forecasting is carried out.

УДК 338
Код РИНЦ 06.00.00

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

© 2018 Таценко Михаил Геннадьевич
студент
© 2018 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: olka-13@inbox.ru

Ключевые слова: транспорт, транспортная логистика, логистика, перевозки.

В статье рассматриваются основные проблемы логистических процессов на примере автомобильного транспорта России.

Автомобильные перевозки грузов никогда не считались передовой составляющей хозяйства в нашей стране. Осуществив переход к рыночным отношениям, многие транспортные предприятия России были вынуждены в значительной степени сокращать затраты, что поставило их в очень непростое финансовое положение. Трудности, появившиеся в экономической сфере, потребовали от сотрудников транспортных компаний особого внимания при решении проблем, связанных с организацией и управлением перевозками.

Для решения этих проблем возникла потребность в повышении рациональности планирования и анализа работы всех элементов транспортных систем. При помощи точ-

ных расчетов и углубленного анализа появилась возможность создания эффективных схем перевозок грузов.

Логистика-это основа планирования подобных схем, последовательность, которая позволяет при помощи разных математических методов оптимизировать работу всех отдельных элементов процесса транспортировки и объединить их.

Несмотря на то, что сегодня на рынке транспортных услуг присутствует большое количество перевозчиков и экспедиторов, заказчики далеко не всегда удовлетворены качеством предоставляемых ими услуг. Это связано с многообразием проблем, повседневно встречающихся в жизни большинства транспортных компаний в нашей стране, например таких как: нарушение сроков доставки, нарушение технологии документооборота, порча грузов вплоть до их утраты прочее. И даже внедрение дорогостоящего программного обеспечения не всегда решает все эти проблемы.

Недостатки в сфере транспортной логистики в России охватывают почти весь спектр деятельности автотранспортных компаний. Рассмотрим основные из них:

1. Низкое качество обслуживания транспортных услуг.

С каждым годом все большее количество организаций, осуществляющих перевозки, пользуются в данном вопросе услугами сторонних компаний. Избегая трудностей, возникающих при осуществлении транспортного процесса, подобные организации уделяют большее внимание совершенствованию своей продукции и повышению качества работы.

Однако не стоит забывать, что далеко не все сторонние перевозчики оказывают услуги должного качества.

2. Разукрупнение рынка транспортных услуг.

В последнее время процесс уменьшения количества автомобилей по организациям составляет около 20-25% в год, в то время как число частных водителей выросло с 20 до 65%. В первую очередь, это связано с тем, что мелкие организации имеют относительно небольшие ставки налогообложения, если сравнивать с крупными компаниями. Внушительная доля рынка автотранспортных услуг находится в "теневом" секторе экономики, создавая условия для криминального влияния на автотранспортный бизнес, приводя к огромным бюджетным потерям. Помимо этого, транспортный бизнес является интересным и для лиц, не имеющих должных знаний в сфере транспортировки, из-за чего в него растут вложения со стороны частных лиц.

3. Изношенность подвижного состава.

Средний возраст грузовых автомобилей в России составляет 8-10 лет. Осуществить замену всех старых автомобилей на новые большинству предпринимателей практически невозможно, так как это несет за собой большие эксплуатационные расходы. Процесс приобретения транспорта в лизинг на практике оказывается низкорентабельным или вовсе убыточным, а высокий износ автомобилей является главной причиной аварий во время транспортировки и, как следствие, внушительных транспортных издержек.

В связи с этим, необходимо уделить должное внимание проблеме расчета амортизационных отчислений. Существует большое количество методов начисления амортизации. Практика организаций, которые имеют свой транспорт, демонстрирует уместность использования разных методов расчета амортизации транспортных средств во время использования подвижного состава.

Для вычисления срока замены транспорта разумно использовать методику, которая учитывает с одной стороны -возрастающие со временем эксплуатационные расходы, а с другой -остаточную стоимость иснижающуюся производительность автомобиля. Данная методика позволяет узнать, в какое время службы автомобиляцелесообразнее его продать по остаточной стоимости, чем продолжать им пользоватьсяс постоянно растущими затратами, включающимистоимость ремонтов транспорта, амортизацию и т.п.

4. Ликвидация ремонтных баз.

Возникновение данного недостатка связано с разукрупнением и сокращением автопарков. Данное явление ведет к снижениюкачестватранспортных услуг. Многие компании осуществляют ремонт прямоком в рейсах на неприспособленных для этого площадках, в целях снижения стоимости ремонтных работ. Из-за этого техническая надежность авто-транспорта и безопасности его эксплуатации существенно снижается. Вследствие чего гораздо чаще не соблюдаются сроки и качество доставки, снижается уровень сохранности груза.

5. Недостатки законодательной системы.

Бывает, что взаимоотношения между заказчиком и перевозчиком имеют конфликтный характер, что связано с недостаточно развитым законодательством в сфере грузоперевозок. На данный момент времени, среди перевозчиков можно наблюдать стремительное снижение профессионализма, ответственности, знания своих обязанностей и законов, контролирующих их деятельность. В последние годы налоговое законодательство подвергалось изменениям несколько раз. Параллельно каждый раз менялось и морально-психологическое состояние перевозчиков.

6. Плохая информационная поддержка процесса перевозок.

Во время транспортировки грузов, зачастую, возникают такие проблемы, как нарушение связи с водителем и отслеживания груза в пути (особенно в случаях интернациональных перевозок). Данные проблемы отрицательно сказываются на процессе координации хода транспортировки груза.

7. Недогруз подвижного состава.

Неполное использование грузоподъемности автомобильного транспорта говорит о неумении или отсутствии желания осуществлять комплектацию товаров для отправки от разных грузоотправителей.

Несмотря на то, что доставка сборного груза связана сбольшим числом проблем, чем отправка одному получателю от одного отправителя, обычно данный вариант комплектации груза обходится гораздо выгоднее как отправителю, так и перевозчику (ведь для него стоимость перевозки сборного груза существенно превышает стоимость перевозки от одного отправителя).

8. Проблемы построения маршрутов перевозок.

Во время перехода на рыночные отношения возникла необходимость в проектировании нового процесса транспортировок.

На сегодняшний день можно наблюдать такие явления, как: чрезмерно дальние перевозки; излишние перевозки (направлены в пункты назначения, где однородная продукция уже присутствует в необходимом количестве); повторные перевозки, (грузовой поток от грузоотправителя сначала отправляется в промежуточное звено логистической цепи,

а уже затем оттуда в том же объеме и на том же виде транспорта-к потребителю); кружные перевозки (производятся не по кратчайшим расстояниям) и т.д.

Нерациональные перевозки ведут к увеличению общих логистических издержек (в первую очередь транспортных), к дополнительной загрузке транспортных путей.

Организации тратят очень большие деньги на программное обеспечение для автоматизации процесса поиска рационального пути следования, хотя экономичнее было бы использовать MicrosoftOffice, позволяющий не только получать оптимальный результат, но и без проблем анализировать, к какому изменению приведет его некоторые корректировки.

9. Страхование груза и транспортных средств.

Сегодня значительное количество грузоотправителей и грузополучателей осуществляют страхование перевозимого груза. Обычно стоимость ущерба возмещается в неполном объеме. Так либо иначе, страховщик и страхователь стремятся отыскать наиболее подходящую стоимость страховки и величину страховых выплат. Однако страхование самих транспортных средств производится значительно реже. Зачастую это можно объяснить недоверием к страховым компаниям со стороны владельцев транспорта.

10. Сложности организации взаимодействия нескольких видов транспорта.

Вместе с общим увеличением спроса на услуги экспедиционных компаний как в транспортной системе в целом, так и отдельных ее подотраслях обостряется ряд актуальных системных проблем, осуществляющих угрозу торможения общеэкономического роста в стране, что ведет к потере ее позиций на мировом рынке в целом и усложняет развитие отдельных транспортных компаний. Вследствие этого, на сегодняшний день, особо актуальны задачи роста объемов перевозок, увеличение экономической эффективности деятельности большого количества отечественных перевозчиков и экспедиторов. Однако для выполнения этих задач, необходимо осуществлять грамотный и своевременный анализ состояния транспортного рынка, трезво оценивать возможности и пути развития организации.

Несмотря на наличие всех возможных путей сообщения в нашей стране, наиболее часто используемым по-прежнему считается автотранспорт. И это довольно странно, учитывая огромную территорию России, так как на расстояниях 800-1600 км железнодорожный транспорт является значительно более экономичным чем автомобильный, тем более при постоянном повышении цен на горюче-смазочные материалы.

Преобладание автомобильных перевозок над остальными обосновано, в первую очередь, гибкостью этого вида транспорта. Так, например организациям, осуществляющим транспортировку грузов автомобильным транспортом, было гораздо легче приспособиться к существованию в условиях суверенного государства. Также данный вид транспорта с успехом производит транспортировку "од двери до двери", что обычно является недоступным для других видов.

Если говорить о тарифах на перевозки, то тут для автомобильного вида транспорта серьезными конкурентами можно назвать железнодорожный и водный. Правда сложность взаимодействий с железной дорогой и различные правила перевозок на разных видах транспорта подталкивают к отказу использования "неавтомобильных" видов транспорта, а тем более их совмещения.

Еще одним немаловажным фактом является то, что при совместном использовании различного транспорта очень часто возрастают сроки транспортировки. Это происходит

из-за перегрузки объекта транспортировки с одного вида транспорта на другой, что может сопровождаться краткосрочным хранением груза. В связи с этим, некоторое уменьшение общей стоимости перевозки, как правило, комбинируется с увеличением сроков доставки и повышением сложности организации и контроля данной перевозки. Также можно сказать, что комбинированные перевозки обычно намного сложнее спрогнозировать по срокам и по возможным рискам.

1. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 3 (149). С. 18-24.
2. Давлеткиреева Л.З. Проблемы транспортной логистики на предприятии // Международный журнал экспериментального образования. 2016. № 12-3. С. 362-366.
3. Дергалюк О.Н., Кметь Е.Б. Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути их решения // Экономическая наука сегодня: теория и практика : сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 147-150;
4. Куринная М. Идеология транспортной логистики // БОСС. 2014. № 5. С. 116-135.
5. Осипов В.А. Проблемы развития логистики в России // Молодой ученый. 2016. № 13.1. С. 75-77.
6. Полякова И.С. Проблемы развития транспортной логистики в РФ // Российское предпринимательство. 2015. № 11 Вып. 3 (172). С. 128-132.
7. Сидоров В.П. К вопросу о функциях и принципах коммерческой деятельности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-3 (42-3). С. 649-653.
8. Перспективы развития логистик в России. URL: <http://works.doklad.ru>.
9. Черновалов А.В. Логистика: современный практический опыт. Минск : Издательство Гривцова, 2015.
10. Лебедева А.В., Рахматуллина А.Р. Актуальные задачи по оперативному управлению закупками // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. Т. 1. С. 355.
11. Проблемы внедрения инновационной организационно-образовательной концепции в высшей школе (на примере вектора развития казачьей культурно-образовательной парадигмы) // Методологические основы и экономическое стимулирование инновационной деятельности промышленного предприятия : монография / под ред. Т.Н. Шаталовой. Saint-Louis-Missouri, 2016. С. 163-199.

THE MAIN PROBLEMS OF TRANSPORT LOGISTICS IN RUSSIA

© 2018 Tatsenko Mikhail Gennadevich
Student

© 2018 Rahmatullina Albina Rustamovna
Ph. D. in Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: olka-13@inbox.ru

Keywords: transport, transport logistics, logistics, transportation.

The article deals with the main problems of logistics processes on the example of road transport in Russia.

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

© 2018 Теплова Анна Александровна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: niura.teplova@yandex.ru

Ключевые слова: персонал, внутрифирменное обучение, нетрадиционные методы обучения, вебинар, мастер-класс, оценка эффективности обучения.

Статья посвящена анализу внутрифирменного обучения специалистов, которое является средством достижения стратегических целей компании, способом повышения ценности человеческих ресурсов и необходимым условием успешного проведения организационных изменений. Автор рассматривает организацию процесса внутрифирменного обучения на примере транспортно-логистической компании ООО "БК-экспресс". Дана характеристика используемых нетрадиционных методов обучения специалистов.

В условиях экономической нестабильности, постоянного изменения и развития научно-технического прогресса организациям и предприятиям становится все сложнее обеспечивать устойчивый рост конкурентоспособности. Для достижения стабильного и долгосрочного успеха на рынке компаниям приходится "идти в ногу со временем", следить за последними изменениями, происходящими в науке, технике, технологических процессах производства, экономической, политической, социальной и других сферах жизнедеятельности. В этих условиях крайне важно поддерживать на соответствующем этим изменениям уровне корпоративные профессиональные компетенции, знания, умения и навыки, которыми должны обладать сотрудники организации, чтобы обеспечивать выполнение текущих и стратегических задач устойчивого развития компании. В решении этих вопросов особая роль принадлежит обучению персонала, как важнейшему HR-процессу, обеспечивающему рост стоимости компании за счет долгосрочных инвестиций в человеческий капитал. Это одна из наиболее важных кадровых функций системы управления персоналом, которая, обеспечивая развитие человеческих ресурсов, а также способствует развитию всех бизнес-процессов организации.

В настоящее время в зарубежной и отечественной экономической литературе по кадровому менеджменту представлено достаточно много информации о сущности обучения персонала, существующих формах, видах, методах обучения, подходах оценки эффективности и результативности обучения. Так, например, Кибанов А.Я. определяет

* Научный руководитель - **Илюхина Лариса Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент.

обучение как "целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей"¹.

М. Армстронг делает акцент на экономической эффективности обучения, считая, что "основная задача профессионального обучения состоит в том, чтобы помочь организации достичь своих целей, увеличив стоимость ее ключевого ресурса - сотрудников, которых она нанимает"².

Определяя сущность внутрифирменного обучения, Т. Ю. Базаров, рассматривает этот процесс как систему обучения и переподготовки сотрудников, проводимую на базе предприятия (или корпоративных учебных центров) с привлечением преподавателей или собственных, или внешних, строящуюся с учетом проблем, характерных для конкретной организации³.

Как правило, в крупных компаниях есть специализированные подразделения, занимающиеся обучением персонала. Многие российские и зарубежные компании имеют даже собственные корпоративные университеты, основная задача которых - развитие и повышение потенциала человеческих ресурсов с целью повышения конкурентоспособности своих компаний.

Работа по внутрифирменному обучению и повышению квалификации персонала организации строится в соответствии с утвержденным положением, в котором указаны основные направления обучения и порядок работы по обучению и повышению квалификации.

Содержание внутрифирменного обучения определяется его целями и категорией персонала, включенного в этот процесс - обучение руководителей (высшего, среднего и низового уровней), обучение специалистов, обучение особых категорий сотрудников (наставников, внутренних тренеров, кадрового резерва).

Рассмотрим выгоды, получаемые компанией в результате развития внутрифирменного обучения персонала. Внутрифирменное обучение:

- позволяет организации более успешно решать проблемы, связанные с новыми направлениями деятельности, и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности (повышение качества и эффективности труда персонала);
- способствует снижению текучести персонала;
- повышает способность персонала адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям и требованиям рынка;
- позволяет поддерживать и распространять среди сотрудников основные ценности и приоритеты организационной культуры, пропагандировать новые подходы и нормы поведения, призванные поддерживать организационную стратегию.

Для сотрудников польза от обучения состоит в:

- более высокой удовлетворенности от работы;
- повышении квалификации и профессиональной компетентности;
- расширении карьерных перспектив как внутри, так и вне организации.

Проанализируем более подробно организацию системы внутрифирменного обучения специалистов на примере логистической компании ООО "БК-экспресс" г. Самары.

ООО "БК-экспресс" - крупнейшая российская транспортная компания, которая на сегодняшний день представляет собой слаженно функционирующую систему и оказывает весь комплекс транспортно-логистических услуг.

Цель компании - быть надежным транспортно-логистическим партнером для любого клиента. Для достижения этой цели организация рассматривает процесс внутрифирменного обучения, как системоразвивающий все кадровые функции в общей системе управления человеческими ресурсами компании.

Внутрифирменное обучение в компании делится на период адаптации и на после адаптационный период (табл. 1).

Таблица 1

Периоды развивающих мероприятий в компании

№	Период	Цель	Характер
1	Период адаптации новых сотрудников	Ознакомить сотрудников с содержанием и условиями трудовой деятельности, а также к социальной среде организации, ввод сотрудников в должность	Обязательный
2	После периода адаптации (после испытательного срока - 3 месяца)	Повысить уровень трудовой мотивации, квалификацию сотрудников	Обязательный

Профессиональный уровень сотрудника в начале и конце адаптационного периода остается практически неизменным. Именно поэтому выгоднее повышать профессиональный уровень тех сотрудников, которые уже работают в компании.

Плановое внутрифирменное обучение персонала направлено на расширение его профессиональных компетенций и является частью стратегии компании⁴.

В ООО "БК-экспресс" функционирует отдел контроля и качества, которой оценивает результат работы всех категорий персонала, особенно специалистов, которые взаимодействуют с клиентами компании. В зависимости от результатов оценки работы специалистов формируется потребность в внутрифирменном обучении в рамках каждого отдела (например, отдела продаж, отдела анкетирования и выявления потенциала клиентов и т.д.).

Основная потребность в компании - это повышение качественного уровня сервиса, в котором четко формируются существующие точечные проблемные зоны, например, такие как этика общения с клиентами, соблюдение шаблона разговора, увеличение продаж и т.д.

В зависимости от потребности внутренний бизнес-тренер формирует график проведения развивающих мероприятий. Цель бизнес-тренера - это повышение прибыли компании в целом и эффективности работы каждого ее сотрудника в частности⁵.

График развивающих мероприятий компании на квартал включает в себя:

- название программы;
- название развивающего мероприятия;
- ФИО организатора;
- приоритет программы;
- формат программы;
- сроки.

Как правило, в компании, бизнес-тренер проводит по 2-3 развивающих мероприятия в неделю. Следовательно, не более 12 тренингов в месяц. По регламенту компании данное количество тренингов считается оптимальным для одного бизнес тренера. Поэтому количество развивающих мероприятий не должно превышать данную цифру, иначе можно столкнуться с проблемой эмоционального выгорания у бизнес-тренера и невысокого уровня качества мероприятия.

Программа развивающих мероприятий в компании делится на:

1. Тренинги для руководителей;
2. Наставничество;
3. Карьерный рост;
4. Тренинги для специалистов и менеджеров.

В свою очередь каждая программа содержит перечень развивающих мероприятий для определенной целевой аудитории.

Мы остановимся более подробно на программе для специалистов и менеджеров, которая содержит такие развивающие мероприятия, как управление стрессом, взаимодействие с клиентами, основы сервисного общения и т.д.

По Положению об обучении персонала ООО "БК-экспресс" максимальное количество участников во время развивающего мероприятия не должно превышать 15 сотрудников. Такую группу можно назвать "идеальной", в которой команда быстро включается и работает "сама", участникам комфортно, тренер уделяет внимание каждому, все легко размещаются в круг, комфортно протекает общая дискуссия⁶.

После проведения развивающих мероприятий специалисты должны:

- понимать важность клиентоориентированного подхода в обслуживании;
- понимать важность продвижения дополнительных услуг;
- осознавать важность удержания клиентов в компании;
- научиться устанавливать контакт с клиентами;
- понимать важность выявления потребностей;
- научиться обрабатывать возражения клиентов;
- понимать важность применения этических норм в общении с клиентом.

Данные ожидаемые изменения, цели, проблематика, соотнесение тренингов с бизнес-целями компании прописываются в брифе (краткой письменной форме) для каждого отдельного развивающего мероприятия и утверждаются вышестоящим руководством.

В ООО "БК-экспресс" практикуются следующие нетрадиционные методы внутрифирменного обучения специалистов (табл. 2).

Современные методы обучения специалистов в компании ООО БК-экспресс

№	Метод	Сущность метода
1	Вебинар	Обучающее онлайн-занятие или корпоративное онлайн-совещание, которое дает уникальную возможность удаленной работы. Вебинары повышают эффективность работы компании во много раз, так как на выполнение одной и той же работы тратится гораздо меньше времени, чем приходилось раньше
2	Воркшоп	Обучающее мероприятие, на котором участники получают знания самостоятельно. Дословный перевод термина воркшоп - "рабочая мастерская". Основные отличия воркшопа от мероприятий другого типа - высокая интенсивность группового взаимодействия, активность и самостоятельность участников, актуальный опыт и личное переживание. Тренер помогает участникам определить цель, задачи высокопродуктивной мастерской, подбирает методы и приемы для активного исследования. Участники мероприятия используют личный опыт и профессиональные знания и умения, имеющиеся у них по теме воркшопа. Они делятся ими с другими участниками мероприятия. Тренер умело контролирует процесс, направляет деятельность группы*
3	Мозговой штурм	Один из наиболее популярных методов стимулирования творческой активности. Позволяет найти решение сложных проблем путем применения специальных правил обсуждения
4	Мастер класс	Интерактивная форма обучения и обмена опытом, объединяющая формат тренинга и конференции. Мастер-классы похожи на курсы повышения квалификации для тех, кто уже состоялся как специалист, но хотел бы узнать больше. Принцип Мастер-класса: "Я знаю, как это делать. Я научу вас"

* URL: <http://ru.osvita.ua/add-education/glossary/7701>.

В ходе развивающих мероприятий бизнес-тренер использует:

- мини-презентации теоретического материала;
- раздаточный материал;
- аудио и видеоматериалы;
- рабочие тетради.

Анализ оценки результатов внутрифирменного обучения в компании проходит сразу же после проведения развивающего мероприятия. Участники тренинга заполняют анонимную анкету обратной связи, которая содержит:

1. Оценку содержания программы;
2. Оценку работы тренера;
3. Открытый вопрос "Ваша точка зрения".

Первые два вопроса - закрытые с 10 бальной шкалой оценки. Третий вопрос предполагает поле для размышления о том, чтобы участник хотел бы поменять в процессе организации тренинга. Бизнес-тренер, проанализировав все анкеты обратной связи, формирует отчет о результатах в процентном соотношении, где процент качества не должен быть ниже, чем 95%.

Оценка результатов внутрифирменного обучения сотрудников ООО "БК-экспресс" за период 2016 - 2017 гг. представлена в табл. 3.

Процент выполнения показателя качества бизнес-тренером в компании ООО БК-экспресс

Год	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
2016	95%	95%	97,4%	96,2%
2017	97,3%	98%	98%	97,7%

Из таблицы видно, что показатель качества твердо держится выше отметки 95% - это означает, что в компании работает компетентный бизнес-тренер, с большим опытом профессиональной деятельности и с глубокими компетенциями в области маркетинга, менеджмента, психологии.

Кроме оценки результатов обучения, бизнес-тренер проводит и оценку самой работы специалистов после прохождения тренинга, а именно осуществляет посттренинговое обслуживание.

Посттренинг - это мероприятие, позволяющие оценить применение знаний, полученных во время тренинга, на практике.

Методы посттренинга:

1. Тестирование;
2. Ролевая игра;
3. Оценка компетенций по чек-листу;
4. Наблюдение за работой специалистов;
5. Разбор инструментов.

Проанализировав результаты посттренинга, бизнес-тренер так же формирует отчет о проделанной работе и дает рекомендации каждому участнику тренинга для более эффективного использования знаний на практике.

Таким образом, анализ организации внутрифирменного обучения сотрудников компании ООО БК-экспресс позволил нам сформулировать ряд кратких выводов. Прежде всего, можно сделать, что компания уделяет много внимания для регламентации и совершенствования процесса обучения своих специалистов, поскольку регулярное обучение персонала способствует повышению качества транспортно-логистических услуг. Если сотрудники знакомы с новинками маркетинговых инструментов и требования внешнего рынка, то компания будет развиваться. Обучать своих сотрудников внутренними силами экономически выгоднее, чем привлекать обученных со стороны. Собственные "выращенные кадры" более надежны, и риск потерять их меньше: они лояльны по отношению к компании, так как становятся ее частью.

В настоящее время конкурентоспособность любой компании в большей степени зависит от квалификации сотрудников, которая определяется степенью развития компетенций человеческих ресурсов, способных грамотно осуществлять свою деятельность при решении поставленных целей и задач эффективного развития бизнеса. Низкая квалификация персонала и, как следствие, недостаток знаний и навыков экономически невыгодны организации, поскольку вызывают рост финансовых затрат, снижают качество производимой продукции или услуг, способствуют увеличению стрессовых ситуаций, вызывают неудовлетворенность трудом и, как следствие, приводят к росту текучести персонала.

Поэтому для успешной деятельности организации необходимо развивать потенциал сотрудников особенно с помощью такого эффективного инструмента, как внутрифирменное обучение.

¹ Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : учебник. Москва : Инфра-М, 2010. 695 с.

² Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 832 с.

³ Базаров Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом : учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити, 2006. 540 с.

⁴ Обучение и развитие персонала в организации. 2017. URL: <https://www.kp.ru/guide/obuchenie-i-razvitie-personala.html>.

⁵ Профессия бизнес-тренер. 2017. URL: <http://enjoy-job.ru/professions/biznes-trener>.

⁶ Шевыров Н. Оптимальный размер группы для корпоративного тренинга. 2017. URL: <http://u4g.ru/stati/optimalnyj-razmer-gruppy-dlya-korporativnogo-treninga.html>.

EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF INTRA-FIRM TRAINING SPECIALISTS

© 2018 **Теплова Анна Александровна**

Master student

Samara State University of Economics

E-mail: niura.teplova@yandex.ru

Keywords: staff, intra-firm training, non-traditional methods of training, webinar, master class, assessment of the effectiveness of training.

The article is devoted to the analysis of intra-firm training of specialists, which is the mean of achieving the strategic goals of the company, a way to increase the value of human resources and essential for the successful implementation of organizational modification. The author considers the organization of the process of in-house training basing on the experience of the transport and logistics company "BK-Express". The characteristic of used unconventional methods of specialist's training is given.

УДК 338.45

Код РИНЦ 06.81.45

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2018 **Тихомирова Екатерина Андреевна**

студент

© 2018 **Борисова Диана Вячеславовна**

студент

© 2018 **Заступов Андрей Владимирович**

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekat.tihomirova11@yandex.ru, db031296@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: себестоимость, затраты, калькуляция, продукция, производство, заработная плата, цена.

В статье рассматриваются сущность понятия себестоимости, методы определения себестоимости, а также предлагаются различные пути снижения себестоимости продукции на предприятиях в условиях рыночной экономики.

Сегодня, в условиях рыночной экономики, себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия. Вычисление себестоимости продукции необходимо, как для оценки выполнения плана по данному показателю, так и для анализа его динамики. С помощью себестоимости определяется рентабельность производства в целом, а также отдельных видов продукции. Стоит также отметить, что себестоимость является основополагающим показателем в определении цен на продукцию предприятия.

Обычно под себестоимостью продукции понимают совокупность прямых издержек, связанных с производством изделия; все виды затрат, понесенных при производстве и реализации определенного вида продукции. Иными словами, себестоимость позволяет оценить, во сколько обходится единица продукции на производстве.

Себестоимость, с точки зрения экономики, показывает величину текущих затрат, которые имеют производственный, некапитальный характер и обеспечивают процесс простого воспроизводства на предприятии.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет функции:

1. Проводит учет и контролирует все затраты на выпуск и реализацию продукции;
2. Определяет базу для формирования оптовой цены на продукцию предприятия, также прибыль и рентабельность;
3. Обосновывает целесообразность вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия¹;
4. Определяет оптимальные размеры предприятия.

Себестоимость не только выступает как экономический показатель, но и как основной объект управленческого учета. Система управленческого учета разрабатывается предприятиями самостоятельно. Всем предприятиям, которые осуществляют промышленное производство, необходимо вести раздельный учет по видам деятельности для того, чтобы обеспечить точное исчисление затрат на производство и реализацию продукции и результатов каждого вида деятельности. Раздельный учет ведется также для продукции с различными ставками налогов или льготным порядком налогообложения. Неотъемлемой частью управленческого анализа затрат в целях оптимизации себестоимости продукции является исследование условно-переменных и условно-постоянных затрат. В этой области весьма полезным может быть применение экономико-математической модели факторного анализа, параметры которой оцениваются средствами математической статистики.

Под влиянием различных факторов формируется структура затрат, которая характеризует себестоимость: характер производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организации и размещения, условий снабжения и сбыта продукции и т.д.

Группировка затрат, образующих себестоимость продукции осуществляется по следующим экономическим элементам: материальные затраты; затраты по оплате труда; страховые отчисления; амортизация основных средств; прочие затраты.

Для определения себестоимости единицы продукции по статьям затрат используется метод калькуляции себестоимости.

Калькулирование - процесс определения себестоимости единицы продукции, конечным результатом которого является составление калькуляции, т.е. документа, содержащего все расходы на производство и реализацию конкретного вида продукции по калькуляционным статьям². От снижения этого показателя зависит эффективность и дальнейшее функционирование промышленного предприятия.

В настоящее время существует несколько методов калькулирования себестоимости продукции (нормативный метод, метод удельных показателей, метод суммирования затрат, балловый метод и другие). Особенности калькулирования себестоимости зависят от отраслевой принадлежности предприятия³, от территориального расположения и от технологических процессов на предприятии.

Перечень статей калькуляции определяется отраслевыми методическими рекомендациями с учетом характера и структуры производства. На предприятиях массового и крупно-серийного производства составляют калькуляции не только на детали, но и на узлы. Калькуляция может быть плановой и отчетной. Их отличие в том, что в плановую калькуляцию включаются только рациональные затраты, а в расчетную, кроме того, различные потери, в том числе от брака. Сравнение отчетных калькуляций с плановыми позволяет выявить нерациональные расходы.

С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

1. Увеличивает прибыль предприятия и дает возможность расширенного воспроизводства;
2. Появляется возможность для материального стимулирования работников, также решаются социальные проблемы коллектива предприятия;
3. Улучшается финансовое состояние предприятия и снижается степень риска банкротства;
4. Появляется возможность снижения продажной цены на свою продукцию, это способствует повышению конкурентоспособности продукции и увеличению объемов продаж.

Подготовка предложений по снижению себестоимости - это обязанность менеджеров предприятия, которые или сами принимают решения, непосредственно влияющие на величину затрат, или в их подчинении находятся подразделения, деятельность которых непосредственно влияет на величину затрат по данной статье.

По этапам формирования затрат в зависимости от степени готовности, а также места их осуществления и объема различают следующие виды себестоимости:

- Цеховая себестоимость - это непосредственно все затраты цеха, в том числе цеховые расходы на производства продукции.

- Производственная себестоимость отражает текущие затраты в денежном выражении и обусловленные использованием природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов на производство продукции (работ, услуг).

- Полная себестоимость - это совокупность всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции. Этот вид себестоимости исчисляется только по товарной продукции и служит основанием для цены товара.

На себестоимость продукции оказывают влияние множество факторов. Одним из важных факторов является степень и качество использования трудовых ресурсов, так как заработная плата является одной из важнейших статей калькуляции себестоимости. Однако, в себестоимости продукции включается только заработная плата производственных рабочих. Затраты на оплату труда напрямую зависят от численности работников, тарифных ставок и должностных окладов. Таким образом, изменение одного из этих факторов, будет оказывать непосредственное влияние на себестоимость продукции.

Также себестоимость продукции напрямую зависит от качества используемых материальных ресурсов и уровня развития материально-технической базы предприятия. Не менее важно учитывать влияние типа производства и производительность труда на себестоимость.

Помимо видов себестоимости, классифицируемых по этапам формирования затрат (цеховая, производственная, полная себестоимость)⁴, можно также выделить следующие виды себестоимости, классифицируемые по способам расчета:

1. Плановая себестоимость включает затраты, которые необходимы предприятию при сложившемся организационно-техническом уровне производства. Данный вид себестоимости определяется исходя из норм использования ресурсов, действующих тарифов и цен;

2. Нормативная себестоимость отражает затраты на производство и реализацию продукции, рассчитанные на основе текущих норм использования ресурсов;

3. Фактическая себестоимость показывает сложившиеся затраты на изготовление и реализацию определенного вида продукции.

Себестоимость продукции формируется на самом предприятии. И, как правило, себестоимость одного вида продукции на разных предприятиях неодинакова, так как затраты и условия производства индивидуальны для конкретного производственного коллектива.

Однако, несмотря на всю значимость себестоимости, каждое предприятие старается ее снизить, так как она оказывает непосредственное влияние на финансовый результат предприятия. Снижение себестоимости промышленной продукции обеспечивает экономию средств и повышение эффективности производства. Также снижение себестоимости приводит к повышению конкурентоспособности, что сегодня довольно актуально, так как предприятия стараются сохранить уже существующие рынки сбыта и в то же время завоевать новые. Однако если предприятие не проводит мероприятия по снижению себестоимости, то это тормозит ее продвижение⁵ на местных, региональных и мировом рынках.

При снижении себестоимости предприятие ставит перед собой следующие цели:

- контроль деятельности каждого элемента производства (с финансовой точки зрения);

- увеличение продуктивности работы административно-управленческого аппарата, которое выражается в быстром принятии эффективных и правильных управленческих решений;

- владение реальной и достоверной информацией, которая учитывается при составлении бюджета;

- использование гибкого ценообразования, которое позволяет в большей мере увеличить возможности предприятия и способствует созданию резервного капитала;

- владение необходимой информацией о рыночной цене своего продукта и продукции конкурентов;

- организация выпуска качественной продукции по более низкой цене с меньшими расходами.

На снижение себестоимости влияет большое количество факторов⁶ (повышение технического уровня производства; улучшение организации труда; изменение объема и структуры производимой продукции; экономия материальных ресурсов; совершенствование организации заработной платы; сокращение административно-управленческих расходов, устранение непроизводительных потерь). Условно эти факторы делят на две группы:

1. Внутрипроизводственные - это те факторы, на которые непосредственно влияет руководство предприятия (мотивация сотрудников, высвобождение рабочих и т.д.).

2. Внепроизводственные - это факторы, на которые данное предприятие не может оказать влияния (стоимость сырья, топлива, оборудования и т.д.)

Снизить себестоимость можно многими способами⁷, однако этот процесс занимает достаточно длительный период и в него должно быть вовлечено все производство.

Производительность труда показывает, какой объем работы выполняет один работник за единицу времени. Увеличение производительности труда является эффективным способом снижения себестоимости. Не всегда персонал предприятия заинтересован быстро и качественно выполнять свою работу, в следствие этого перед руководством⁸ предприятия встает вопрос о мотивировании работников. Одним из способов мотивации может быть беседа с работниками или материальное поощрение. Также можно поменять систему оплаты труда, при которой размер заработной платы будет напрямую зависеть от количества и качества продукции, произведенной работником. Таким образом можно достичь того, что каждый работник будет стараться выполнять работы больше и качественнее.

Экономия сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов является еще одним способом снижения себестоимости⁹. Однако, применяя этот способ необходимо рассчитать, как сэкономить средства так, чтобы не ухудшить качество производимой продукции. Сократить транспортные затраты можно выбирая поставщиков, находящихся вблизи производства, при этом на качество производимой продукции это не повлияет. Также можно снизить себестоимость, если увеличить масштаб производства, производить больший ассортимент продукции. Этого можно достичь с помощью механизации и автоматизации производственных процессов. Таким образом, объемы производства будут расти, а цена на данный продукт уменьшатся.

Добиваясь снижения себестоимости продукции, предприятию легче закрепить свои позиции на рынке, так как снижение цены на товар привлекает больше потребителей.

В процессе снижения себестоимости необходим глубокий анализ затрат предприятия и проведение достаточного количества мероприятий, по результатам которых и выбираются пути экономии затрат и снижения себестоимости продукции. В целом масштабы использования путей снижения себестоимости зависят от особенностей и возможностей каждого конкретного предприятия.

¹ Заступов А.В. Стратегические конкурентные преимущества в управлении активами нефтяных компаний // Нефть. Газ. Новации. 2011. № 3 (146). С. 80-82.

² Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. Москва : Аналитика-Пресс, 2009. 80 с.

³ Заступов А.В. Резервы повышения эффективности нефтеперерабатывающего комплекса на примере предприятий ОАО "НК "Роснефть" Самарской области // Нефть. Газ. Новации. 2012. № 11 (166). С. 90-94.

⁴ Чалдаева Л.А. Экономика предприятия : учеб. и практикум для акад. бакалавриата. 5-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2015. 435 с.

⁵ Матвеев В.В. Экономическая сущность категории бизнес-риск и факторы ее формирования // Аграрный научный журнал. 2016. № 4. С. 84-88.

⁶ Заступов А.В. Кластерная модель развития промышленных отраслей экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 3 (149). С. 13-18.

⁷ Андруша В.А., Серебряная И.А. Пути снижения себестоимости продукции // Строительство и архитектура. 2015. С. 414-415.

⁸ Чиркова Е.В. Анализ термина "эффективность управления" // Осенние экономические чтения : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург : ИМПРУВ, 2016. С. 44.

⁹ Медведев В.К., Заступов А.В. Эколого-экономические аспекты эффективности ресурсоотдачи механизма природопользования в нефтяном хозяйстве // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 2 (20). С. 136-142.

PRODUCT COST AND WAYS OF HER DECREASE AT THE ENTERPRISE

© 2018 Tikhomirova Ekaterina Andreevna
Student

© 2018 Borisova Diana Vyacheslavovna
Student

© 2018 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: ekat.tikhomirova11@yandex.ru, db031296@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: cost price, costs, costing, product, production, wages, price.

The article deals with the essence of the concept of prime cost, methods for determining the cost price, and suggests various ways to reduce the cost of production at enterprises in a market economy.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

© 2018 Токарев Юрий Алексеевич
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: tokarev_ya@mail.ru

Ключевые слова: демография, статистика, регион, многомерная оценка.

В статье рассматриваются вопросы количественной оценки демографической ситуации в регионах ПФО в "привязке" к опорному каркасу регионов. Выделяются 10 частных показателей, которые служат основой расчета многомерной оценки демографической ситуации и рейтинга регионов. Выявлены особенности расселения населения и демографической ситуации в пределах округа.

Демографические процессы с давних времен являются предметом научных исследований и дискуссий. Это связано с актуальными потребностями любого государства в информации о половом, возрастном составе его населения, о том, какова рождаемость и смертность на той или иной территории. Без этой информации сложно управлять территорией. В конечном итоге, демографические данные всегда служили основой прогнозирования численности жителей региона или страны.

В настоящее время демографические исследования не утратили актуальности и даже обрели новое содержание. Предложенная Президентом РФ "перезагрузка" демографической политики ставит целью недопущение снижения численности населения в предстоящее десятилетие. Реализации подобной задачи способствуют проводимые федеральные программы (они связаны, к примеру, с решением жилищного вопроса молодым семьям, с материальной поддержкой семей при рождении детей, введением семейного (материнского) капитала и т.д.). Все это определяет важность исследования демографических процессов, которые служат основой изменения структуры опорного каркаса территории.

В Приволжском федеральном округе (ПФО) проживает пятая часть населения России (20,2 %). Он занимает пятое место в стране по уровню рождаемости (12,8 ‰) и восьмое - по уровню смертности (13,6 ‰). Наибольшее значение уровня рождаемости отмечено в республике Татарстан (14,3 ‰) и в Пермском крае (14,1 ‰), наименьшее - в Мордовии (9,8 ‰). Наивысший уровень смертности достигнут в Нижегородской области (15,4 ‰) и Кировской области (14,9 ‰), наименьший - в республике Татарстан (11,6 ‰).

В целом только в 5 субъектах Федерации официальная статистика отмечает положительный естественный прирост населения в 2016 году, и в одном - нулевой. Если в республике Татарстан ситуация в сфере естественного движения населения благоприятна (прирост 2,7 ‰), то обратные процессы отмечены в Пензенской области и республике Мордовия (прирост минус 4,3 ‰).

Узловыми элементами опорного каркаса служат городские агломерации и отдельные города. В ПФО 198 городов, из которых 5 имеют статус "миллионников", 11 городов с населением 250 000 - 1 000 000 жителей, 52 города с населением 50 000 - 250 000 жителей и 130 малых городов. Уровень урбанизации сравнительно невысок и составляет 71,7 % (для сравнения - в Северо-Западном округе он составляет 84,3 %). В рамках Приволжского округа по доле городского населения доминируют Самарская область (80,1 %) и Нижегородская область (79,5 %), а в меньшей степени урбанизация затронула Оренбургскую область (60,0 %) и республику Башкортостан (61,9 %).

Именно города плюс дорожная сеть - это каркас, на котором держится все остальное, он формирует территорию, придает ей определенную конфигурацию¹. Совокупность городских поселений страны (региона), особенно крупных и средних, вместе с линиями коммуникаций между ними образует опорный каркас городского расселения.

Уровень потребности человека возрастает с развитием научно-технического прогресса, и мы можем сказать, что города в первую очередь ориентированы на удовлетворение постоянно возрастающих потребностей населения, которое в них проживает.

Опираясь на мнение Дмитриева Р.В., можно сделать вывод, что "развитие опорного каркаса расселения является не только самостоятельным процессом и своего рода отражением пространственной организации населения и хозяйства. Формирование опорного каркаса, трансформация его узловых и линейных элементов способствуют поступательному развитию всех уровней систем расселения, начиная от локального и заканчивая общегосударственным. При этом на данном этапе развития общества ведущим процессом преобразования опорного каркаса является преобразование точечных объектов - городов - и образование на основе центральных мест и дополняющих районов агломераций и зон влияния городов. Последние, взаимодействуя между собой, образуют особую рода надагломерационные структуры"².

Кроме урбанизационных процессов, мы должны отметить важную роль такого показателя, как плотность населения. В этом мы согласны с Е.В. Михайловой и А.А. Карповой, которые отметили, что "на формирование опорного каркаса оказывает влияние концентрация населения"³. Именно места сосредоточения больших масс жителей являются центрами притяжения территорий, аккумуляторами социального, экономического и культурного развития.

Для описания демографической ситуации в ПФО мы используем следующую систему статистических показателей:

Y₁ - удельный вес городского населения, %;

Y₂ - общий коэффициент рождаемости, ‰;

Y₃ - суммарный коэффициент рождаемости (число детей на 1 женщину);

Y₄ - общий коэффициент смертности, ‰;

Y₅ - коэффициент младенческой смертности, ‰;

Y₆ - соотношение разводов и браков (число разводов на 1000 браков);

Y₇ - ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет;

Y₈ - численность вынужденных переселенцев, чел./10000 жителей;

Y₉ - коэффициент демографической нагрузки (на 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц моложе трудоспособного возраста), ‰;

Y₁₀ - плотность населения, чел/км².

В данной системе мы не представили показатели естественного, механического и общего прироста, так как они могут иметь отрицательные значения, что затруднит применение ряда статистических методов и расчет некоторых важных показателей.

Более подробные статистические характеристики каждого результативного показателя представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные статистические характеристики по показателям демографической ситуации, 2016 г.

Показатели	Среднее значение	Медиана	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации, %
Y ₁	70,35	71,65	7,27	10,33
Y ₂	12,56	12,90	1,48	11,77
Y ₃	1,779	1,858	0,193	10,84
Y ₄	13,74	13,85	1,01	7,35
Y ₅	5,53	5,50	0,97	17,51
Y ₆	637,21	623,00	50,13	7,87
Y ₇	71,39	71,04	0,98	1,38
Y ₈	0,863	0,763	0,575	66,67
Y ₉	324,29	334,00	33,94	10,47
Y ₁₀	34,58	30,94	16,95	49,02

Интересен тот факт, что практически все демографические показатели имеют небольшую вариацию значений по регионам. Исключение составляют показатели Y₈ - "численность вынужденных переселенцев" и Y₁₀ - "плотность населения".

Весьма большая вариация значений по индикатору Y₈ (коэффициент вариации 66,67 %) связана с тем, что значительная часть подобных мигрантов прибывает из стран СНГ и оседает в приграничных территориях - в Оренбургской области (1,973 на 10000 жителей), Самарской области (1,961), Саратовской области (1,208). Во внутренних регионах интенсивность вынужденной иммиграции существенно ниже.

Частные значения по всем 10 показателям приводятся в табл. 2.

Таблица 2

Значения частных показателей демографической ситуации в регионах ПФО в 2016 г.

Регионы	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	Y ₇	Y ₈	Y ₉	Y ₁₀
Республика Башкортостан	61,9	13,7	1,86	12,9	6,0	618	71,0	0,62	359	28,46
Республика Марий Эл	65,8	13,9	1,98	13,2	5,2	688	70,8	0,19	351	29,26
Республика Мордовия	62,5	9,8	1,40	14,1	4,5	623	72,3	0,20	264	30,98
Республика Татарстан	76,6	14,3	1,86	11,6	5,4	522	73,6	0,97	336	57,30
Удмуртская Республика	65,7	13,8	1,96	12,6	5,2	620	70,9	0,74	368	36,03
Чувашская Республика	62,0	13,2	1,87	13,2	3,2	614	71,5	0,27	335	67,54
Пермский край	75,7	14,1	1,98	13,8	5,8	623	69,7	0,60	362	16,43
Кировская область	76,3	12,6	1,94	14,9	5,0	714	71,7	0,40	333	10,73

Регионы	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	Y ₇	Y ₈	Y ₉	Y ₁₀
Нижегородская область	79,5	11,9	1,65	15,4	6,5	610	70,8	0,98	298	42,40
Оренбургская область	60,0	13,4	1,95	13,5	6,5	680	70,6	1,97	359	16,08
Пензенская область	68,3	10,2	1,50	14,5	5,6	677	72,5	0,79	286	30,91
Самарская область	80,1	12,5	1,71	13,9	5,1	653	71,1	1,96	302	59,77
Саратовская область	75,5	10,9	1,55	14,0	6,5	689	72,1	1,21	295	24,50
Ульяновская область	75,0	11,6	1,71	14,8	6,9	590	71,0	1,20	292	33,68

Обобщающая оценка демографической ситуации получена методом многомерной средней. Ранжирование регионов округа проведено традиционно по принципу "чем больше, тем лучше", так как все рассматриваемые индикаторы интерпретируются с точки зрения "максимальное = лучшее" значение. Исключение составляют показатели Y₄ - "общий коэффициент смертности"; Y₅ - "коэффициент младенческой смертности"; Y₆ - "соотношение разводов и браков", однако мы привели их в стандартный вид путем обратных расчетов: делением каждого среднего значения на частное значение по региону.

Отметим, что формирование многомерной оценки демографической ситуации является в последнее время актуальной научной задачей. Например, подобное исследование в рамках ПФО было проведено В.А. Рубцовым, Н.К. Габдрахмановым и М.В. Рожко⁴. Эти авторы предложили оригинальную методику Индекса демографической ситуации, для расчета которого они используют 5 частных показателей.

В этом рейтинге нет явных лидеров и аутсайдеров. Так, занявшая первое место Самарская область является центром притяжения вынужденных переселенцев (главным образом - из стран бывшего СССР), чему в немалой степени способствует ее приграничное положение. Самарская область имеет высокое значение по уровню урбанизации и низкое - по младенческой смертности. По остальным индикаторам числовые значения данного региона варьируют около средних. Занявший второе место Татарстан по каждому показателю имеет значения выше среднего, но не является явным лидером по какому-либо из них. Третье место республики Чувашия - прежде всего, следствие высокой плотности населения в республике (67,54 чел/км²).

Отставание республики Мордовия связано как с неблагоприятными показателями естественного движения, так и с непривлекательностью региона для вынужденных переселенцев. Отметим тот факт, что Пензенская область и республика Мордовия занимают, соответственно, 81 и 83 места в России по коэффициенту рождаемости (из 85). Кировская область и Пермский край имеют низкий рейтинг во многом из-за недостаточно высокой плотности населения.

Вариация регионов ПФО по Многомерной оценке демографической ситуации (табл. 3) показала достаточно равномерное распределение субъектов округа - коэффициент вариации равен 10,0 %. Отсутствуют экстремально высокие и низкие значения, а распределение относительно среднего значения равномерно - по 7 регионов ниже и выше среднего.

**Типология регионов Приволжского федерального округа
по Многомерной оценке демографической ситуации в 2016 г.**

Тип	Многомерная оценка	Число регионов
Высокий уровень	Более 1,1	3
Самарская область, Республика Татарстан, Чувашская Республика		
Повышенный уровень	1...1,1	4
Оренбургская область, Удмуртская Республика, Нижегородская область, Ульяновская область		
Пониженный уровень	0,9...1	5
Республика Башкортостан, Саратовская область, Пермский край, Республика Марий Эл, Пензенская область		
Низкий уровень	Менее 0,9	2
Кировская область, Республика Мордовия		
ИТОГО		14

В развитии демографической ситуации Приволжского федерального округа можно выделить ряд особенностей.

1) В своем исследовании Юзаева Ю.Р. отметила, что по сравнению с последними советскими годами "увеличилось число регионов, имеющих долю населения старше 60-ти лет, усилилась концентрация пожилого населения в отдельных регионах"⁵. Например, в Пензенской области она достигла отметки 29,1 %.

2) Численность и плотность населения в регионах округа неоднородна, что связано с географическими и социально-экономическими причинами и условиями. Так, на территории ПФО есть регионы с горными массивами и таежными лесами, что обуславливает низкую компактность проживания в них. Природные условия закономерно отражаются и на экологической ситуации в регионах⁶.

3) В первые годы перехода к рыночной экономике важным компонентом демографической ситуации в большинстве регионов ПФО было сальдо миграции. Оно обеспечивало относительную стабильность в численности населения, во многом компенсируя отрицательный естественный прирост населения. Однако в последние годы миграция уже "не оказывает положительного влияния на демографическую ситуацию в регионах округа, не только не увеличивая трудовой потенциал, но и не восполняя естественной убыли населения"⁷. Даже в тех регионах, которые некогда были главной целью мигрантов, в настоящее время механический прирост населения снижается, иногда даже становясь отрицательным (например, в республике Башкортостан и Нижегородской области).

Нам представляется интересным мнение А.В. Беловой о том, что "в целях повышения устойчивости опорного каркаса расселения необходимо выделить наиболее значимые малые и средние города, которые будут узлами этого каркаса, и сосредоточить в них новое промышленное строительство. Эти города должны одновременно стать центрами сосредоточения трудовых ресурсов и всестороннего обслуживания населения окружающих сельских поселений с размещением специализированных учреждений здравоохранения, образования, культурно-бытового и коммунального обслуживания. Создание рациональной территориальной сети всестороннего обслуживания городского и сельского населения позволит сократить транспортные расходы населения по культур-

но-бытовым и другим поездкам в региональный центр"⁸. Однако реализация подобных мероприятий пока затруднена, в частности, из-за того, что многие малые и средние (и некоторые крупные тоже) города являются по сути моногородами, "привязанными" к определенному градообразующему предприятию (Тольятти, Белебей, Орск и т.д.). Для развития таких населенных пунктов требуется принятие комплексных программ.

По итогам анализа статистической информации, можно сделать выводы о том, что за период с 2000 по 2016 годы демографическая ситуация как в стране в целом, так и в ПФО начала выравниваться, что говорит о положительном эффекте мер, принимаемых государством в сфере демографической политики. Тем не менее, для реализации дальнейших репродуктивных планов населения необходима постоянная поддержка со стороны государства.

¹ URL: <http://worldofscience.ru/turizm/62-stranovedenie/4257-opomyj-karkas-rasseleniya-strany.html>.

² Дмитриев П.В. Опорный каркас расселения и хозяйства современной Индии. Москва : Макс пресс, 2014. С. 17-18.

³ Михайлова Е.В., Карпова А.А. Пространственная организация системы расселения в регионе // Концеп. 2016. Т. 15. С. 2231-2235. URL: <http://e-koncept.ru/2016/96366.htm>.

⁴ Рубцов В.А., Габдрахманов Н.К., Рожко М.В. Индекс демографической ситуации регионов Приволжского федерального округа // Вестник Удмуртского университета. Серия "Биология. Науки о Земле". 2014. Вып. 1. С. 150-154.

⁵ Юзаева Ю.Р. Сравнительная характеристика процессов демографического старения регионов Приволжского федерального округа // Статистика и экономика. 2012. N 4. С. 172.

⁶ Токарев Ю.А. Эконометрические модели экологических показателей в регионах Российской Федерации // Наука и образование в XXI веке : сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. (30 сент. 2013 г.) : в 34 ч. Ч. 14. Тамбов, 2013. С. 142-147.

⁷ Логинова Н.Н. Демографический портрет регионов Приволжского ФО / Рос. ин-т стратег. исслед. 12.05.2016. URL: <https://riss.ru/analytics/30207>.

⁸ Белова А.В. Роль малых и полусредних городов в решении проблем регионального развития // Балтийский регион. 2011. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-malyh-i-polusrednih-gorodov-v-reshenii-problem-regionalnogo-razvitiya> (дата обращения: 31.01.2016).

STATISTICAL ANALYSIS OF THE DEMOGRAPHIC SITUATIONS IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

© 2018 Tokarev Yuriy Alekseevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tokarev_ya@mail.ru

Keywords: demography, statistics, region, multidimensional assessment.

In article questions of a quantitative assessment of a demographic situation in regions of Volga federal district in "binding" to a basic framework of regions are considered. 10 private indicators which form a basis of calculation of a multidimensional assessment of a demographic situation and a rating of regions are allocated. Features of moving of the population and a demographic situation within the district are revealed.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО "МОСТОТРЕСТ"

© 2018 Торхова Ксения Петровна

студент

© 2018 Блинова Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ksenia-sl5@yandex.ru, lanablinova@rambler.ru

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, финансовые результаты, трендовые модели, прогнозирование.

Статья посвящена прогнозированию выручки российской строительной компании ПАО "Мостотрест" и сопоставлению полученного результата с ее фактическим значением из годовой (бухгалтерской) отчетности.

Развитие транспортной инфраструктуры в Российской Федерации находится в постоянном фокусе внимания Правительства, так как качество и развитость транспортной сети не отвечают темпам экономического роста страны. Рынок строительства транспортной инфраструктуры продолжает испытывать нехватку инвестиций, что обходится экономике страны ежегодными потерями ВВП.

Одним из наиболее крупных структурных подразделений на рынке строительства является публичное акционерное общество (далее - ПАО) "Мостотрест", которое выполняет большое количество государственных и частных заказов по строительству дорог, мостов, аэропортов, морских портов и судоходных путей¹.

Рассмотрим тенденцию развития изменения выручки компании (y) ПАО "Мостотрест"² и составим прогноз на 2017-2018 года.

В начале необходимо подобрать математическую функцию, которая наиболее точно опишет тенденцию развития анализируемого показателя.

В работе исследованы три трендовые модели³:

- линейная $\hat{y} = a_0 + a_1 * t$;

- параболическая $\hat{y} = a_0 + a_1 * t + a_2 * t^2$;

- экспоненциальная (или показательная) $\hat{y} = a_0 * a_1^t$.

Полученные коэффициенты детерминации и средние ошибки аппроксимации представлены в табл. 1. Коэффициент детерминации больше 85% в каждой из полученных моделей, что свидетельствует о высокой доли дисперсии, объясняемой регрессией, в общей дис-

персии. Однако у экспоненциальной трендовой модели значение средней ошибки аппроксимации (A_{cp}) наилучшее, поэтому проведем исследование именно по данной модели.

Таблица 1

Результаты исследования выручки ПАО "Мостотрест" с помощью различных трендовых моделей

Трендовая модель	Коэффициент детерминации, %	Средняя ошибка аппроксимации, %
Линейная	92,72	18,33
Параболическая	87,21	11,57
Экспоненциальная	95,92	10,11

Построению уравнения экспоненциальной (показательной) кривой $\hat{y} = a_0 * a_1^t$ предшествует процедура линеаризации переменных при логарифмировании обеих частей уравнения:

$$\lg y = \lg a_0 + t * \lg a_1;$$

$$Y = A_0 + A_1 * t,$$

где $Y = \lg y$, $A_0 = \lg a_0$, $A_1 = \lg a_1$

Таблица 2

Расчетная таблица экспоненциальной трендовой модели

Год	Y	t	Yt	\hat{y}	$y - \hat{y}$	A_i
2007	4,3355	1	4,3355	21 737,02	- 83,45	0,00
2008	4,4580	2	8,9159	26 822,55	1 882,34	0,07
2009	4,5207	3	13,5622	33 097,87	70,54	0,00
2010	4,5227	4	18,0907	40 841,34	- 7 524,42	0,23
2011	4,6654	5	23,3271	50 396,46	- 4 114,05	0,09
2012	4,8382	6	29,0292	62 187,06	6 710,00	0,10
2013	4,9285	7	34,4992	76 736,15	8 075,96	0,10
2014	5,0762	8	40,6093	94 689,10	24 479,23	0,21
2015	5,0455	9	45,4091	116 842,27	- 5 809,69	0,05
2016	5,0890	10	50,8902	144 178,33	- 21 428,81	0,17
Сумма	47,4796	55,0000	268,6683	667528,1450	2257,65	1,01
Среднее значение	4,7480	5,5	26,8668	☐	☐	☐
Дисперсия (σ^2)	0,0717	8,25	☐	☐	☐	☐
σ	0,2677	2,8723	☐	☐	☐	☐

Значения параметров регрессии A_1 и A_0 составили:

$$A_1 = \frac{Y * t - \bar{Y} * \bar{t}}{\sigma t} = (268,6683 - 4,748 * 5,5) / 8,25 = 0,0913;$$

$$A_0 = \bar{Y} - A_1 * \bar{t} = 4,748 - 0,0913 * 5,5 = 4,2459.$$

Получено линейное уравнение: $\bar{Y} = 4,2459 + 0,0913 * t$.

Произведем потенцирование полученного уравнения и запишем его в обычной форме: $\hat{y} = 10^{4,2459} \cdot 10^{0,0913 \cdot t} = 17\ 615,7 \cdot 1,234^t$ (рис. 1).



Рис. 1. Динамика выручки ПАО "Мостотрест" за 2007-2016 гг.*

* Годовые отчеты открытого акционерного общества "Мостотрест" за 2007-2017 гг.

Если ряд динамики выручки предприятия характеризуется уровнем:

$\hat{y} = 17\ 615,7 \cdot 1,234^t$, то ежегодно выручка увеличивалась в среднем на 23,4% (коэффициент роста 1,234).

Проведем F-тест для оценки качества уравнения регрессии:

$F_{\text{факт}} = 187,85 > F_{\text{табл}} = 5,32$, значит уравнение регрессии и показатель тесноты связи статистически значимы.

Таблица 3

Основные параметры модели

Коэффициент регрессии (a_1)	0,0913	4,2459	Свободный член (a_0)
Среднеквадратическое отклонение a_1 (m_{a1})	0,0067	0,0413	Среднеквадратическое отклонение a_0 (m_{a0})
Коэффициент детерминации (R^2)	0,9592	0,0605	Среднеквадратическое отклонение y (Se)
F-статистика ($F_{\text{факт}}$)	187,8469	8	Число степеней свободы (k)
Регрессионная сумма квадратов (RSS)	0,6874	0,0293	Остаточная сумма квадратов (ESS)

Оценку значимости параметров регрессии проведем с помощью t-статистики Стьюдента.

Выдвигаем гипотезу H_0 о статистически незначимом отличии показателей от нуля: $a_1 = a_2 = 0$.

$t_{\text{табл}}$ для $k=8$ и $\alpha=0,05$ составит 2,31.

$$t_{\text{факт}(a_1)} = \frac{\hat{a}_1}{ma_1} = \frac{0,0913}{0,0067} = 13,71;$$

$$t_{\text{факт}(a_0)} = \frac{\hat{a}_0}{ma_0} = \frac{4,2459}{0,0413} = 102,75;$$

Фактические значения t-статистики превосходят табличные значения:

$$t_{\text{факт}(a_1)} = 13,71 > t_{\text{табл}} = 2,31; \quad t_{\text{факт}(a_0)} = 102,75 > t_{\text{табл}} = 2,31,$$

поэтому гипотеза H_0 отклоняется, то есть a_1 и a_2 не случайно отклоняются от нуля, а статистически значимы.

Подставив в экспоненциальное уравнение соответствующий порядковый номер года, получим расчетное значение временного ряда в 2017-2018 годах (рис. 2).

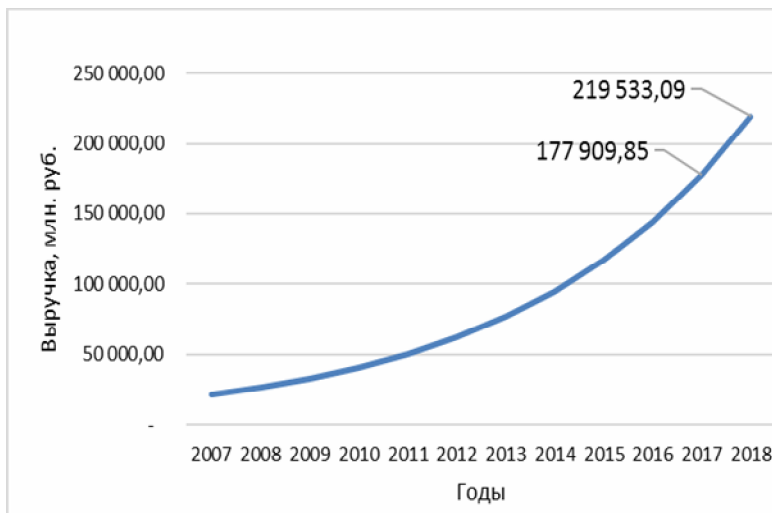


Рис. 2. Прогнозные значения ожидаемой выручки ПАО "Мостотрест" в 2017-2018 гг.

Так как полное совпадение фактического и прогнозируемого уровней динамического ряда на практике маловероятно, необходимо дать его оценку в интервале⁴.

Доверительный интервал прогноза ожидаемой выручки ПАО "Мостотрест" для 2017-2018 гг. составит:

$$142\,529,96 \leq 2017 \text{ год} \leq 213\,289,75 \text{ млн. руб.},$$

$$182\,440,29 \leq 2018 \text{ год} \leq 256\,625,9 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, проведя анализ общей тенденции развития выручки ПАО "Мостотрест" за 2007-2016 года можно заключить, что исследуемый показатель развивается по

экспоненциальной кривой, согласно которой выручка ежегодно увеличивается в среднем на 23,4%. Полученное уравнение статистически достоверно (коэффициент детерминации R^2 равен 95,92%, то есть влияние случайных факторов составляет 4,08%), надежно (расчетное значение критерия Фишера превышает табличное) и значимо (согласно критерию Стьюдента, параметры уравнения регрессии превышают табличное значение). Стоит также отметить, что по полученному уравнению $Asp=10,11\%$, что еще раз доказывает достоверность построенных прогнозов.

Согласно данным бухгалтерской отчетности⁵ выручка компании за первую половину 2017 года составила 84 247 млн. рублей или 47,35% от нашего точечного прогноза на данный период. Уже сейчас можно утверждать, что по окончании 2017 года выручка компании будет приближаться к прогнозному значению и войдет в доверительный интервал⁶.

¹ Блинова С.В., Сладкова К.П. Многомерный статистический анализ деятельности региональных строительных компаний // Региональное развитие. Самара, 2015. № 3 (7). URL: <https://regrazvitie.ru/statistika-sotsiologiya-demografiya-37129>.

² ПАО "Мостотрест" : [официальный сайт]. URL: <http://mostotrest.ru>.

³ Практикум по эконометрике / под ред. И.И. Елисеева. Москва : Финансы и статистика, 2003.

⁴ Меркушова Н.И. Статистика предприятий : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та.

⁵ Годовые отчеты открытого акционерного общества "Мостотрест" за 2007-2017 гг.

⁶ См. также: Борзых Д.А., Демешев Б.Б. Эконометрика в задачах и упражнениях. Москва : URSS, 2015;

Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. 6-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело, 2004;

Теория статистики : учеб.-метод. комплекс / В.Г. Минашкин [и др.]. Москва, 2008;

Мхитарян В.С. Статистика : учебник. Москва : Экономистъ, 2005;

Эконометрика. Введение в анализ временных рядов и панельных данных. URL: <http://gaidaruniversity.ru>.

FORECAST OF FINANCIAL RESULTS OF PJSC "MOSTOTREST"

© 2018 Torhova Kseniya Petrovna

Student

© 2018 Blinova Svetlana Vladimirovna

Candidate of Economics, Assistant Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ksenia-sl5@yandex.ru, lanablinova@rambler.ru

Keywords: transport infrastructure, financial results, trend models, forecasting.

The article is devoted to forecasting the revenue of the Russian construction company PJSC "Mostotrest" and comparing the result with its actual value from the annual (accounting) statements.

ТРЕНДЫ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

© 2018 Туманова Екатерина Андреевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tumanovayekaterina@yandex.ru

Ключевые слова: профессиональное развитие, кадровый потенциал, обучение персонала, технологии развития, тренды обучения.

Статья посвящена современным трендам и новым технологиям обучения, влияющим на развитие кадрового потенциала организаций. Представлены лучшие практики зарубежных и отечественных компаний по применению нетрадиционных методов обучения, особо востребованных в условиях цифровой модели развития экономики.

Современный этап развития экономики характеризуется высоким уровнем конкуренции, где преимуществом компании становится умение ориентироваться и быстро адаптироваться к изменениям, происходящим на рынке. Каждый раз, когда на рынок компания выводит новый продукт либо предлагает новую услугу, она аккумулирует все свои ресурсы, чтобы опередить конкурентов; инвестирует средства в кадровый потенциал, выступающий главным фактором стратегического развития. Именно от качественных характеристик персонала сегодня зависят результаты и направления развития организации, например, повышение качества продукции, расширение производства, увеличение производительности труда и т.д. Поэтому компании стремятся повысить качественные характеристики кадрового потенциала, чему способствуют мероприятия, направленные на развитие персонала¹.

Развитие персонала - это не только обучение, повышение квалификации, переквалификации сотрудников, освоение управленческих знаний, это еще и создание сплоченных команд, последователей, групповое развитие персонала и другие мероприятия, расширяющие индивидуальную квалификацию. Глобально такое развитие содержит комплекс взаимодействующих компонентов, таких как образование и требования, которые трансформируются в индивидуальное развитие и взаимодействуя с групповым, дают организационное развитие².

Итак, можно сказать, что в современном окружающем нас мире регулярно происходят стремительные перемены (развитие техники, технологий, изменения в социальной сфере и др.), которые порождают новые необратимые трансформации окружающей нас среды. Для того чтобы эффективно ориентироваться и планировать свои действия в

* Научный руководитель - **Илюхина Лариса Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент.

современных условиях необходимо улавливать и знать тренды, технологии обучения, которые позволяют поддерживать устойчивые конкурентные позиции организации на рынке, а также дают возможность непрерывно развивать персонал.

На сегодняшний день многие компании осознают, что семинары, лекции, тренинги, хоть и информативны, но не отвечают требованиям времени. Обучение персонала является инструментом повышения стоимости компании, а ее стратегией является управление обучением, которое способствует развитию и процветанию организации. Все больший интерес вызывают к себе новые технологии обучения, обладающие новыми формами, моделями и методами.

Изучив научную литературу по обучению и развитию персонала, мы пришли к выводу, что наиболее результативными методами обучения являются неформальные методы, которые при тридцати процентах затраченных средств, дают семьдесят процентов результата (см. рисунок)³.

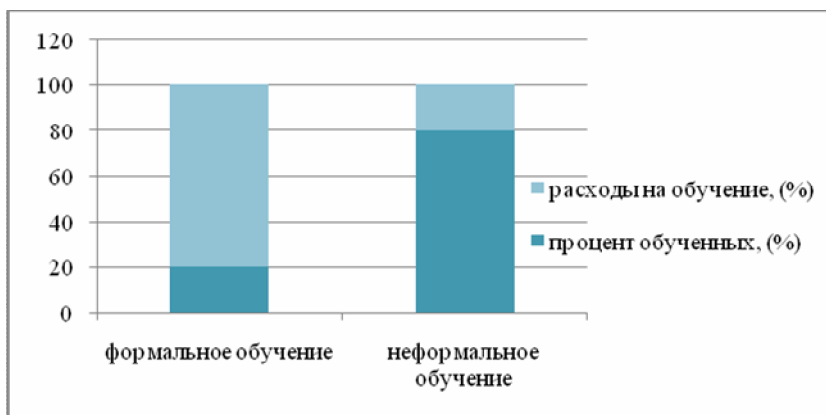


Рис. Соотношение расходов на формальное и неформальное обучение

Из рисунка отчетливо видно, что большая часть процесса обучения при более низких затратах принадлежит неформальным методам, следовательно, традиционные методы обучения сейчас далеко не самые эффективные.

Мы проанализировали технологии (методы) обучения в зарубежных странах и выявили, что наиболее популярными на сегодняшний день методами обучения являются: стротеллинг, коучинг, тьюторство, шэдуинг, секондмент, обучение действием, электронное обучение и др.¹ Ниже представлена характеристика следующих неформальных методов обучения:

1. Стротеллинг (storytelling) - метод, при котором используются факты и события, происходившие в организации, при котором молодые сотрудники обучаются правилам работы в конкретной компании. Уже в процессе подбора персонала стротеллинг активно используется интервьюером, который рассказывает о компании, подготавливая нового работника к традициям компании, ее философии, корпоративной культуре.

2. Коучинг (coach) незаменим для развития персонала. Путем непрерывного сотрудничества коуч помогает клиентам добиваться реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни. Используясь повсеместно, коучинг представлен разными форматами: баддинг, менторинг и пр.

Коучинг помогает определиться с тем местом, которое занимает клиент на данный момент, и что ему необходимо сделать, что бы попасть туда, где он себя хотел бы видеть. Для этого коуч поручает клиенту самому определить предмет беседы, в процессе которой с помощью вопросов и замечаний, ускоряет процесс самосовершенствования клиента, как бы подталкивает его к принятию правильного решения. Это максимально проясняет ситуацию, сложившуюся на данный момент времени, повышает мотивацию клиента, а, следовательно, клиент углубляет свои знания, улучшает свой КПД и повышает качество своей жизни.

2.1. Менторинг (mentoring) - это метод, при котором ментор (более опытный сотрудник) в течение определенного времени делится имеющимися знаниями со своими подопечными.

2.2. Баддинг (budding) - метод, когда информация предоставляется сотрудниками друг другу путем честной и объективной обратной связи. При баддинге, все участники абсолютно равноправны, несмотря на занимаемую должность, поддерживают друг друга в овладении новыми навыками, вместе достигают личных или корпоративных целей.

3. Тьюторство (tutoring) - метод, при котором во время обучения происходит обсуждение и перенос опыта приобретенных знаний на практику. В онлайн-обучении тьютор является организатором, преподавателем-консультантом и личным наставником.

4. Инструктаж и тренерство - проводится тренером, инструктором или опытным сотрудником. В процессе обучения работнику демонстрируют и разъясняют приемы работы, при этом обычно используют комплексные технологии обучения.

5. Шэдуинг (shadowing) - при данном методе обучения выявляются слабые стороны в подготовке работника, которые используются для составления программы обучения, цель которой является устранение недостатков после наблюдения за процессом труда определенное количество времени.

6. Обучение действием (action learning) является очередным методом развития персонала. Во время обучения действием, сотрудники проживают ситуации, решают проблемные и креативные задачи, получают соответствующие знания. В этом методе главное - направленная групповая обучающая работа. Разновидностью этого метода является play-back театр. Благодаря психологическим эффектам он обладает большим потенциалом для группового обучения. Зритель включается в процесс проживания личностных мотивов показанных историй, а это хороший диагностический инструмент, позволяющий выявить факторы организационной среды, благоприятствующие или противодействующие трудовым достижениям работников.

7. Секондмент (secondment) - этот метод характеризуется тем, что работника перемещают временно на другую должность с целью приобретения новых навыков. С помощью секондмента реализуется не только временное перемещение сотрудников между подразделениями, иногда и в рамках разных должностей, но и возможны стажировки в сторонних организациях с целью перенимания опыта. Перенимание опыта возможно также во время корпоративных конференций.

8. Развитие талантов -за рубежом компании все чаще выявляют и развивают таланты у сотрудников, которые наилучшим образом можно применить на благо компании.

9. Дистанционное обучение (E-learning). Очное посещение занятий сотрудниками организаций многие работодатели пытаются сократить, поэтому все чаще используется e-learning, когда можно учиться в режиме онлайн в любое время. Интернет - прекрасная среда для обмена информацией (вебинары, форумы, порталы и пр.), а также для эффективного использования смешанного обучения.

10. Обмен знаниями между сотрудниками. Есть такая профессия - фасилитатор (facilitate), специалист, который при выполнении заданий во время тренинга стимулирует работу группы путем "вытаскивания" из сотрудников ценных размышлений, тем самым развивая инновационность компании. Корпоративные фасилитаторы очень ценятся и их приглашают на различные мероприятия по обмену знаниями внутри компании, в сторонние компании, в другие города или даже страны.

Мировая практика использования данных методов в той или иной степени применяется и в России. Однако применение данных методов осуществляется только крупными компаниями, например, Сбербанк использует электронные курсы для развития команды у работников отделений банка. Коучинговые технологии развития персонала, несмотря на использование в России свыше 15 лет, не являются популярными, потому что до сих пор очень мало профессиональных тренеров. Постепенно в России набирает популярность использование в развитии персонала таких методов, как: обмен знаниями между сотрудниками, баддинг, шедуинг, секондмент, но данные методы еще не обрели максимума своего использования. Таким образом, для повышения эффективности использования новых технологий обучения, российские компании должны учитывать менталитет, экономические условия страны и многие другие факторы.

Проанализировав результаты международной конференции "Comparative and International Education Society Annual Conference 2017", проходившей в Атланте весной 2017г.⁴, мы выделили следующие основные тренды в обучении и развитии персонала на ближайшие годы:

1. Микрообучение - небольшие видео-уроки продолжительностью не более 5 минут, в конце которых повторяется главная извлекаемая мысль, что позволяет сотруднику осваивать знания в сжатом виде, несмотря на информационное изобилие. В конце обучения дается небольшой тест, не более 5 вопросов, на закрепление материала.

2. Геймификация. Серьезная информация тяжело воспринимается обучаемыми, поэтому с помощью различных технологий создаются всевозможные обучающие симуляции (например: бизнес-игры, бизнес-квесты). Усвоению материала способствует вовлеченность обучаемого, потому что, облекая сложную информацию в доступную форму, вводя героев игры, начисляя призовые баллы и др., геймификация помогает сделать процесс обучения динамичным и интересным.

3. E-learning - форма обучения, представленная электронными курсами. Одномоментная доставка учебного материала значительному количеству сотрудников, позволяет обеспечить вовлеченность обучающихся, благодаря удобному времени и месту обучения для конкретного человека, а также дает возможность отслеживать результат и формировать статистику обучения, уменьшает затраты на развитие персонала.

4. HR-аналитика и измерение эффективности обучения и т.д. Модель Д. Киркпатрика и модель Дж. Филипса являются классическими моделями оценки эффективности и отдачи от обучения, отличие лишь в том, что модель Д. Киркпатрика содержит возврат на инвестиции от обучения (ROI). Очень важно разграничивать эффективность обучения от других факторов (например: сезонность рынка, спада-роста конкретных продуктов, выхода на рынок новых конкурентов, организационных условий и барьеров и др.) Обучающие стараются снизить трудоемкость подсчетов эффективности обучения и повысить точность оценки эффективности.

5. Мобильное обучение. У каждого есть нерационально использованное время в течение дня - в дороге на работу или с работы, в ожидании встречи с партнером, в очереди где - либо. Развитие мобильных устройств, повсеместное покрытие сети Интернета, большое разнообразие приложений для телефонов и планшетов позволяют учиться везде и в любое время.

6. Машинное обучение и искусственный интеллект в T&D позволяют подстраивать контент под уровень и скорость обучения конкретного человека, вследствие чего повышается процент усвоения материала, снижаются издержки на обучение.

7. Виртуальная реальность и дополненная реальность в T&D. Помещаясь в виртуальную среду обучаемый использует шлемы виртуальной реальности. Так симулируются ситуации очень похожие на реальность, во время которых обучаемый получает знания и умения, оттачивая до совершенства свое мастерство. Особенно это актуально для профессий, связанных с высоким уровнем риска, таких как пилоты, врачи, специалисты МЧС и т.д.

8. Экосистема обучения и эффективности. Интегрированная саморегулирующая система, позволяющая выполнять все функции HR, позволяет уходить от дискретных функций без потери информации. Это важно при назначении на должности, при обучении, при оценке эффективности. Экосистема может выходить за пределы одной организации, так, например, преподаватели, могут работать в нескольких независимых структурах и др.

9. Платформы для коллаборации. Корпоративные решения, соцсети позволяют пользователям делиться контентом, задавать вопросы, совместно работать над задачами, обучаться, получать консультации экспертов в теме.

10. Новая для рынка роль в T&D - куратор. Куратор обучения собирая, обобщая, отсеивая лишнее, выстраивает разнообразный контент под задачу (например: подбирает видео, статьи, теорию, кейсы). Это помогает, при разнородности мнений, выработать максимально правильную позицию обучаемого⁵.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- тенденции обучения ориентированы на индивидуализацию человека, которые проявляются в том, что люди становятся менее зависимы от группы, увеличиваются возможности выбора, появляется автономность;

- процесс познания становится более доступным и понятным, информацию преподносят в легкой, доступной, не перегружающей форме, так как многие компании ориентированы на то, чтобы сотрудники понимали как можно больше сложной информации;

- происходит процесс всемирной экономической, политической, культурной интеграции; многие теории и практики смешиваются, появляются комбинированные методы обучения;

- в обучение вносятся элементы развлечения, которые во многом способствуют удерживать внимание сотрудников при обучении;

- все большее количество компаний ориентируются на электронное обучение, так как оно позволяет сокращать издержки, а так же легче оценивать результаты обучения.

Таким образом, на сегодняшний день существуют множество новых технологий обучения, которые используются как зарубежными, так и отечественными организациями. Наиболее популярными являются неформальные методы обучения, благодаря минимальным временным и материальным затратам при осуществлении процесса обучения. Выбор конкретных методов обучения персонала зависит от того, какие компетенции сотрудников нужны организации для поддержания конкурентных преимуществ.

¹ Кожина Н.А., Илюхина Л.А. Обучение сотрудников предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. Вып. 1. С. 83-87.

² Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособие. Москва : Инфра-М, 2016. 301 с.

³ HR-director - директор по персоналу. URL: <https://www.hr-director.ru> (дата обращения: 05.04.2018).

⁴ URL: <https://www.b-seminar.ru> (дата обращения: 05.04.2018).

⁵ HR-elearning - современные тренды управления персоналом. URL: <http://hr-elearning.ru> (дата обращения: 05.04.2018).

TRENDS AND NEW TECHNOLOGIES OF TRAINING IN DEVELOPMENT OF PERSONNEL POTENTIAL

© 2018 Tumanova Ekaterina Andreevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: tumanovayekaterina@yandex.ru

Keywords: professional development, personnel potential, training of personnel, technology of development, trends of training.

The modern trends and new technologies of training which influence development of personnel potential of the organizations are presented in the article. The author has presented the best practices of foreign and Russian companies in application of the nonconventional methods of training which are in great demand in the conditions of a digital model of economy development.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

© 2018 Фатхуллина Индира Маратовна

аспирант

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail: ind9624@yandex.ru

Ключевые слова: воспроизводственный потенциал региона, объем инвестиций, оборот продукции, продолжительность жизни населения.

В статье на примере субъектов Приволжского федерального округа проведена комплексная оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти.

Оценку эффективности органов исполнительной власти произведем на примере регионов-субъектов Приволжского федерального округа (ПФО).

При рассмотрении региона в качестве функциональной и структурной подсистемы национальной экономики актуальным является исследование региональных аспектов воспроизводственного потенциала¹.

Ожидаемая продолжительность жизни является наиболее адекватной обобщающей характеристикой смертности. Динамика показателя в среднем по Приволжскому федеральному округу и по Российской Федерации представлена на рис. 1.

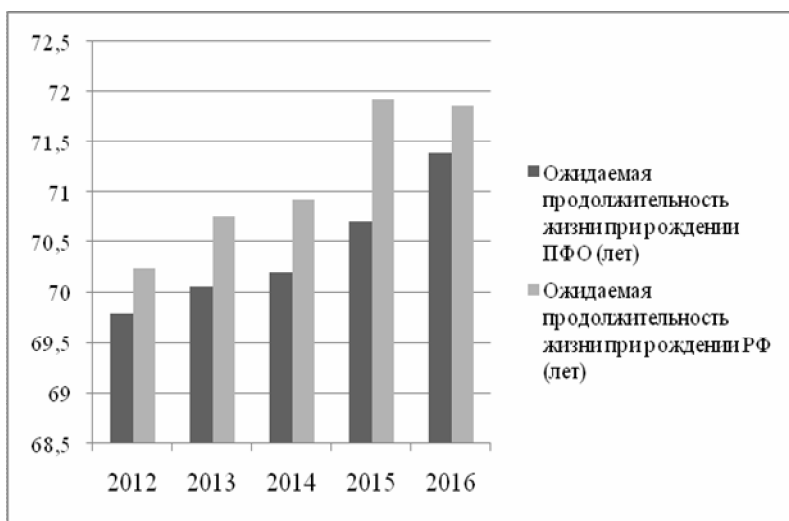


Рис. 1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в ПФО и РФ, лет

Отметим, что положительная динамика показателя достигнута, прежде всего, за счет реализации региональных программ совершенствования и развития системы здравоохранения, повышения качества жизни и уровня социальной поддержки пожилых людей, укрепления материально-технической базы первичного звена здравоохранения с целью обеспечения профилактики и диагностики заболеваний на ранней стадии, повышения уровня оплаты труда медицинского персонала².

За 2012-2016 годы ожидаемая продолжительность жизни при рождении в целом по Приволжскому федеральному округу выросла на 5 месяцев. При этом в двух регионах за рассматриваемый период было зафиксировано снижение изучаемого показателя - в Самарской области (на 0,02 года относительно 2012 года) и в Ульяновской области (на 0,25 года).

Что касается показателя - численность населения, то можно отметить следующее - во всех регионах Приволжского федерального округа, кроме Республики Татарстан, наблюдается тенденция снижения рассматриваемого показателя. При этом отметим то, что глобальными целями демографической политики Российской Федерации до 2025 г. являются стабилизация численности населения, создание условий для ее роста, повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни. Анализируя данные показателя, можно отметить, что миграционная убыль продолжает оставаться одной из основных причин снижения численности населения. Миграция не оказывает положительного влияния на демографическую ситуацию в регионах округа, не только не увеличивая трудовой потенциал, но при этом и не восполняя естественной убыли населения.

Далее проанализирован показатель - объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств). Следует отметить то, что существенный рост показателя можно наблюдать в Республике Марий Эл. Таких показателей удалось достичь благодаря значительному вниманию со стороны правительства республики к созданию условий для привлечения инвестиций в экономику и успешной реализации новых инвестиционных программ. Уверенный прирост инвестиций в основной капитал во многом определяет рост промышленного производства. В настоящее время в республике успешно реализуются инвестиционные проекты в сельском хозяйстве и на промышленных предприятиях. К числу лидеров по уровню объема инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя относится Республика Татарстан, а также Пермский край, Республика Башкортостан.

В целом, по объему инвестиций в основной капитал Приволжский федеральный округ занимает третье место после Центрального и Уральского федеральных округов. Таким образом, округ обладает значительным потенциалом для повышения инвестиционной привлекательности, развития деловой активности и реализации масштабных инвестиционных проектов. Следовательно, не во всех регионах Приволжского федерального округа достаточно полном объеме задействованы имеющийся потенциал и резервы для улучшения условий ведения и совершенствования инвестиционной деятельности³.

Наибольшее значение показателя - оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями (тыс. рублей) на душу населения наблюдается в Республике Татарстан, Нижегородской области, а также в Республике Башкортостан. Позитивная динамика достигнута за счет структурных изменений в экономике, реализации государственных мер поддержки и создания условий для развития малого и среднего предпринимательства, роста частной инициативы граждан и улучшения делового климата в стране. Значение рассматриваемого показателя находится в прямой связи с предыдущим показателем⁴.

В условиях рыночной экономики необходимость исследования воспроизводственного потенциала региона предопределяют возникновение конкурентной борьбы, необходимость выявления и реализации потенциальных возможностей региона в обеспечении повышения вклада в потенциал национальной экономики, с одной стороны, и, с другой стороны, необходимость всестороннего удовлетворения внутренних потребностей, самостоятельного комплексного социально-экономического развития⁵.

Наибольший объем налоговых и неналоговых доходов на душу населения за 2016 году отмечен в Республике Татарстан - 60,2 тыс. рублей, Самарской области - 47,4 тыс. рублей, Пермском крае - 44,7 тыс. рублей и Нижегородской области - 44,3 тыс. рублей. Наименьший объем налоговых и неналоговых доходов на душу населения зафиксирован в Республике Марий Эл - 25,1 тыс. рублей.

Реальные располагаемые доходы населения - доходы населения за вычетом обязательных платежей, прежде всего, налогов и пересчитанные с учетом инфляции. Этот показатель наиболее объективно характеризует изменения в уровне жизни населения не только в Приволжском федеральном округе, но и в других регионах-субъектах Российской Федерации. Для расчета необходимых индексов также использованы значения анализируемого показателя в абсолютном выражении.

Исходя из значений показателя и расчетов можно сделать выводы. В большинстве регионов-субъектов ПФО наблюдается рост показателя в абсолютном выражении. Это обусловлено ростом среднемесячной номинальной заработной платы, прежде всего работникам бюджетной сферы, проведением целенаправленной социальной политики в регионах (увеличение объема пенсионных выплат, стипендий, и др.), в некоторых случаях легализацией теневой заработной платы. Наиболее благоприятная ситуация сложилась в Республике Татарстан, Удмуртской Республике, Нижегородской области, наименее благоприятная - Самарской и Кировской областях, Пермском крае.

Следующим показателем, отражающим эффективность деятельности органов исполнительной власти, является оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (процентов) (табл. 1). Исходными данными для формирования показателя являются результаты социологических опросов, проводимых федеральными статистическими органами России в субъектах Российской Федерации с периодичностью 2-4 раза в год по анкете, приведенной в приложении. Опросы населения в субъектах Российской Федерации проводятся по репре-

зентативным выборкам от 500 до 900 респондентов (в зависимости от численности населения региона).

Таблица 1

Оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, %*

Регион	2013	2014	2015	2016
Приволжский федеральный округ	38,80	42,90	45,70	47,60
Республика Башкортостан	37,60	41,40	45,40	43,50
Республика Марий Эл	49,40	48,90	51,40	50,40
Республика Мордовия	51,40	50,80	54,30	53,20
Республика Татарстан	32,80	38,10	42,50	41,50
Удмуртская Республика	40,90	44,20	47,80	48,50
Чувашская Республика	42,40	46,30	45,70	47,70
Пермский край	33,50	39,40	38,70	39,20
Кировская область	35,10	43,20	46,10	45,90
Нижегородская область	36,60	40,40	46,00	47,50
Оренбургская область	38,50	39,50	44,60	44,60
Пензенская область	34,10	38,50	45,70	44,20
Самарская область	31,40	33,80	36,70	38,10
Саратовская область	35,80	38,50	38,00	41,30
Ульяновская область	38,80	42,90	45,70	47,60

* По данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики.

Итоговый годовой показатель определяется усреднением промежуточных значений показателя по данным всех социологических опросов, проведенных за отчетный год.

Таким образом, в результате расчетов были получены показатели, которые отражены в табл. 2.

Таблица 2

Сводный показатель оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти региона-субъекта ПФО

Регион	К	Регион	К
Республика Башкортостан	8,2	Кировская область	6,3
Республика Марий Эл	7,1	Нижегородская область	7,6
Республика Мордовия	6,8	Оренбургская область	8,0
Республика Татарстан	8,8	Пензенская область	7,0
Удмуртская Республика	7,8	Самарская область	7,2
Чувашская Республика	6,1	Саратовская область	7,2
Пермский край	6,2	Ульяновская область	5,8

* По данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики.

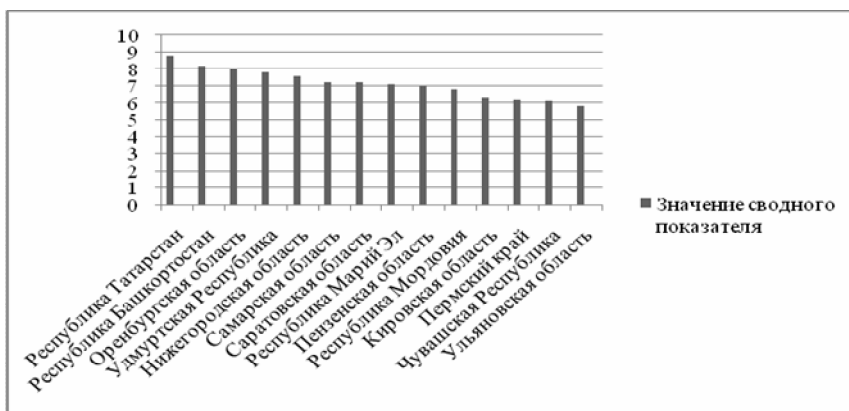


Рис. 2. Рейтинг регионов Приволжского федерального округа по итогам 2016 г.

Таким образом, безусловным лидером остается Республика Татарстан, которая заняла первое место, значение сводного показателя которого равно 8,8. Также высокую эффективность продемонстрировали такие регионы-субъекты ПФО, как Республика Башкортостан, Оренбургская область и Удмуртская область. Ведущее положение Республики Татарстан обусловлено, в первую очередь, высоким уровнем социально-экономического развития. Из всех основных анализируемых показателей регион занял лидирующие позиции по абсолютному большинству из них.

¹ Янгиров А.В., Юсупов К.Н. Анализ региональных аспектов воспроизводственного потенциала // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 10. С. 75-82.

² Фатхуллина И.М., Юсупов К.Н. Элементы оценки эффективности управления социально-экономическим развитием региона // Сборник научных статей Института социальных исследований ИнГУ. Магас, 2016. С. 209-213.

³ Проблемы развития регионов Приволжского федерального округа: государственная собственность, диспропорции, накопление капитала / отв. ред. А.В. Янгиров. Уфа, 2013. С. 66.

⁴ Фатхуллина И.М. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2017. Т. 17. № 2. С. 177-184.

⁵ Юсупов К.Н., Янгиров А.В. Концепция анализа воспроизводственного потенциала региона // Региональная экономика: теория и практика. Москва : Финансы и кредит, 2007. С. 6-15.

EVALUATION OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

© 2018 Fatkhullina Indira Maratovna

Postgraduate

Bashkir State University, Ufa

E-mail: ind9624@yandex.ru

Keywords: reproductive potential of the region, volume of investments, turnover of products, life expectancy of the population.

In the article, a complex assessment of the effectiveness of the executive authorities was carried out on the example of regions-subjects of the Volga Federal District.

УДК 664

Код РИНЦ 06.00.00

ГЕНОМОДИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ В АССОРТИМЕНТЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОДАЖИ

© 2018 Фролова Наталия Викторовна

студент

© 2018 Саямова Янина Геннадьевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: natasha08031003@mail.ru

Ключевые слова: генномодифицированная пища, вред и польза ГМО, правовое регулирование в России генномодифицированной продукции, ГМО в розничной торговле, транснациональная компания Monsanto.

Статья посвящена анализу сущности генномодифицированной пищи, ее влияния на здоровье человека. Авторы рассматривают преимущества и недостатки ГМО с позиции различных субъектов рынка, исследуют транснациональную компанию, являющуюся крупнейшим участником рынка ГМО.

В современном мире все больше нарастает популярность культа правильного питания и здорового образа жизни. Большинство людей стараются следовать данным тенденциям, уделяя внимание качеству продукции, их составу. Стала пользоваться спросом так называемая "чистая" органическая продукция, надпись на упаковке "без ГМО" превратилась в своеобразный знак качества, безопасности и натуральности продукции. Люди стараются обходить стороной товары, полученные из генетически модифицированных организмов, считая их опасными для здоровья человека. Ведь большое количество материалов, посвященных ГМ-продукции, утверждают, что продукция, созданная с помощью генной инженерии, приводит к возникновению различных опухолей и мутаций, угрожает продовольственной независимости государства. Но так ли это на самом деле? Что представляет собой ГМ-продукция, опасна ли она? На данные вопросы необходимо ответить в ходе исследования.

Генетически модифицированная пища - это продукты питания, полученные из генетически модифицированных организмов (ГМО) - растений или животных.

Генетически модифицированные организмы - это продукты питания, которые подвергаются изменению гено типа (набора элементов, отвечающих за его наследуемые свойства). То есть в ДНК организма искусственным путем вводят ген (или несколько генов) от организма другого вида или класса для придания ему новых свойств. Результат такого генного скрещивания называется трансгенным организмом.

Генная инженерия является технологией, создающей ГМ-продукцию, ее часто называют современной биотехнологией. Данная технология в различных сферах челове-

ческой жизни имеет большие перспективы, но ее необходимо применять с осторожностью и не ставить главой целью лишь получение прибыли.

В зависимости от назначения современные биотехнологии (создание ГМО) делятся на четыре типа:

1. "Красные" биотехнологии - ГМО употребляются в качестве фабрики для производства лекарственных препаратов;

2. Зеленые" биотехнологии - ГМ-растения употребляются в сельском хозяйстве и лесоводстве;

3. Белые" биотехнологии - ГМО употребляется в разнообразных отраслях промышленности;

4. Голубые" биотехнологии - применяется к модификациям в водных экосистемах.

Генетически модифицированные растения официально выращивают в 18 странах мира. Лидерами в данной отрасли являются США, Канада, Аргентина, Бразилия, Китай и Австралия, Германия, Испания, Болгария и Румыния. Площадь посевных земель, на которых выращивается генномодифицированная продукция, с каждым годом растет. На сегодняшний день существует несколько сотен продуктов полученных с помощью генной инженерии. Генно-модифицированные товары, на протяжении последних нескольких лет, употребляют миллионы людей в большинстве стран мира.

Данная пища вызывает множество споров. Потребители обеспокоены влиянием данной продукции на состояние здоровья человека, они хотят знать: возможны ли аллергические реакции, отравления и болезни после многократного употребления ГМ-продукции. Поэтому важно исследовать пользу и вред ГМО. В табл. 1 представлены как преимущества, так и недостатки рассматриваемой продукции. Стоит отметить, что нет ни одного исследования, которое бы на сто процентов подтвердило, что данная продукция приносит вред организму человека. Сторонники генной инженерии утверждают, что ГМ-продукция - это единственная возможность спасти человечество от голода. Также важно рассмотреть преимущества и недостатки данной продукции с позиции различных субъектов рынка (табл. 2).

Стоит отметить, что продукты, полученные при помощи генетически модифицированных организмов, включая микроорганизмы, или в состав которых входит хоть один компонент, полученный из продуктов, содержащих ГМО, также могут считаться генетически модифицированными, в зависимости от законодательства конкретной страны.

Таблица 1

Польза и вред генномодифицированной продукции

Вред	Польза
Побочные эффекты от генной инженерии могут быть опасными и непредсказуемыми	Растения, созданные при помощи генной инженерией, накапливают в себе меньшее число химикатов, по сравнению с природными аналогами
Употребление большого количества гербицидов (химические вещества, применяемые для уничтожения растительности) приносит вред окружающей среде - на полях, засеянных ГМО растениями, никогда не будет больше ничего расти, кроме их самих	Данная продукция более устойчива к разнообразным вирусам, болезням, погоде
Данные организмы могут выйти из-под контроля и распространиться, загрязнив генофонд	Также данные растения быстрее созревают, дольше хранятся и самостоятельно борются с вредителями

Вред	Польза
Некоторые исследования подтверждают вред ГМ-продуктов, а также утверждают, что употребление данной пищи приводит к развитию хронических заболеваний, ожирению	Можно вывести ГМ виды животных, которые будут давать много продукции, при этом не будут требовательны к еде
Возможность создания новых - никому неизвестных вирусов, с которыми будет очень сложно бороться, ведь при их создании можно заложить любые качества	При помощи генной инженерии можно будет создавать органы для трансплантации
Данные продукты могут вызвать устойчивость человека к антибиотикам, ведь при создании ГМО употребляются гены устойчивые к антибиотикам	Употребление ГМО позволяет уменьшить стоимость конечного продукта на 20%

Таблица 2

Преимущества и недостатки генномодифицированных продуктов с позиции различных субъектов рынка

Субъект рынка	Преимущества (выгоды ГМП)	Недостатки
Производитель	<ul style="list-style-type: none"> – Растения с ГМО можно выращивать в районах рискованного земледелья (при низкой и высокой температуре, в условиях засухи, избытка солнечного излучения) – Генетические модификации позволяют получать высокие урожаи зерновых при плохих почвенных условиях – Растения ГМО способствуют снижению расхода пестицидов, поскольку они не повреждаются паразитами – Продукты с ГМО часто имеют лучшие вкусовые или ароматические качества, чем традиционная пища – Генетически модифицированная пища дольше остается свежей, что имеет большое значение при ее транспортировке и хранении – Выращивать трансгены гораздо дешевле 	<ul style="list-style-type: none"> – Существует большая вероятность того, что генно-модифицированные организмы могут мутировать – Недоверие потребителя к ГМ-продукции, вследствие этого маленький спрос
Продавец	<ul style="list-style-type: none"> – Большой срок хранения ГМ-продукции – Цена на ГМ-продукты ниже – Ароматические добавки придают ГМ-продукции особенный вкус и из-за этого происходит высокий спрос на данную продукцию 	<ul style="list-style-type: none"> – Падение спроса на ГМ-продукцию, вследствие пропаганды ЭКО-продукции – Недоверие потенциальных покупателей к ГМ-продукции
Покупатель	<ul style="list-style-type: none"> – Цены на ГМ-продукцию низкие – ГМ-продукция обладает особенными вкусовыми качествами – ГМ-продукция дольше хранится – Привлекательный внешний вид рассматриваемой продукции 	<ul style="list-style-type: none"> – Недоверие потенциальных покупателей к продукции, содержащей ГМО – Возможный вред для здоровья при употреблении ГМ-продукции

Субъект рынка	Преимущества (выгоды ГМП)	Недостатки
Государство	– Получение налогов с предпринимательской деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – Сокращение разнообразия сельскохозяйственных культур – Экономическая зависимость от производителей ГМ-продукции, вследствие чего - утрата важной отрасли отечественного производства такой, как семеноводство – Подрыв государственной продуктовой безопасности – Изменение экологической ситуации в масштабах страны в худшую сторону

Согласно данным организации ООН по экономическому сотрудничеству и развитию, в мире (более чем в одной стране) зарегистрированы следующие трансгенные сельскохозяйственные культуры:

- 32 линии кукурузы и рапса;
- 24 линии картофеля;
- 11 линий сои;
- 9 линий хлопка;
- 8 линий томатов;
- 5 линий риса;
- 3 линии сахарной свеклы, а также пшеницы;
- 2 линии дыни, папайи и кабачков;
- 1 линия цикория и льна.

Из них массовое производство имеет следующая продукция: соя, кукуруза, рапс и хлопок.

В целом продукцию, содержащую ГМО, можно разделить на три категории:

1. Продукция, содержащая ГМ-ингредиенты (в большинстве случаев это трансгенная кукуруза, соя). Данные добавки вводятся в пищевые продукты в качестве структурирующих, подслащивающих, красящих веществ, а также в качестве веществ, которые повышают содержание белка.

2. Продукты переработки сырья, созданного с помощью геной инженерии (например, соевое молоко, чипсы, томатная паста, кукурузные хлопья).

3. Трансгенные овощи, фрукты и животные, употребляемые в пищу.

При покупке товаров в магазине по этикеткам можно косвенно определить - содержит ли данная продукция ГМО или нет. Если на этикетке есть надпись "растительный белок", то это, вероятнее всего, трансгенная соя.

За индексами "Е" часто может скрываться ГМО, но стоит сказать, что не все добавки "Е" являются трансгенными. Поэтому необходимо знать, в каких именно "Е" могут содержаться ГМО или их производные. Наиболее распространенными добавками, содержащими ГМО являются:

- соевый лецитин или лецитин "Е 322" - он связывает воду и жиры вместе и употребляется, как жировой элемент в молочных смесях, печеньях, шоколаде;
- рибофлавин (В2) иначе известный как "Е 101" и "Е 101А" - добавляется в каши, безалкогольные напитки, детское питание и продукты для похудения;
- "Е 150" и "Е 415" - карамель и ксантан (дешевый заменитель жира, который получен из зернового крахмала, добавляется в пакетированные супы и кубики для бульона) соответственно.

Отметим, что иногда на этикетках продуктов названия добавок указывается только словами. Рассмотрим наиболее встречающиеся компоненты:

1. Соевое масло - употребляется в соусах, пастах, пирожных и хорошо прожаренной еде в форме жира, для того, чтобы придать экзотический вкус и качество. Растительное масло или растительный жир наиболее часто встречается в печенье, жареной еде типа чипсов.

2. Мальтодекстрин - это разновидность крахмала, он действует как "основной агент", употребляется в детском питании, порошковых супах, порошковых десертах.

3. Глюкоза или глюкозный сироп - это сахар, он может быть произведен из кукурузного крахмала, употребляется как подсластитель. Содержится в напитках, десертах и продуктах быстрого приготовления.

4. Декстроза - этот компонент подобный глюкозе, может быть создана из кукурузного крахмала. Употребляется в пирожных, чипсах, печенье для того, чтобы достичь коричневатый цвет. Также данная добавка употребляется как подсластитель в высокоэнергетических напитках.

5. Аспартам, аспасвит, аспимкс - подсластитель, может быть создан с помощью ГМ-бактерии, ограничен к применению в ряде стран. Аспартам содержится в газированной воде, диетических газированных напитках, жвачках, кетчупах и прочее.

По данным Гринпис, трансгенные компоненты содержатся в (перечислим наиболее популярные)¹:

- "Mars M&M";
- "Snickers";
- "Twix";
- "Milky Way";
- "Cadbury": шоколад, какао;
- "Ferrero";
- "Nestle" шоколад;
- Шоколадный напиток Nestle Nesquik;
- Безалкогольный напиток "Coca-Cola";
- "Sprite", "Fanta";
- "Pepsi-Co";
- Соусы "Knorr";
- Чай "Lipton";
- Рис "Uncle Bens Mars";
- "Parmalat": печенье;
- "Heinz": приправы, майонезы, соусы;
- Детское питание "Nestle";

- "Danone": йогурты, кефир, сыр, детское питание;
- "McDonald's" - сеть ресторанов быстрого питания;
- "Kraft": шоколад, чипсы, кофе, детское питание;
- "Делми": детское питание, продукты.

Также стоит отметить, в производстве, каких еще продуктов используется ГМО и компании, употребляющие в своем производстве трансгены:

- Майонезы "Ряба";
- Продукты "Бондюэль" - фасоль, кукуруза, зеленый горошек;
- ЗАО "Балтимор-Нева" - кетчупы;
- ЗАО "Микояновский мясокомбинат": паштеты, фарш;
- Чипсы "Русская картошка";
- ОАО "Лианозовский молочный комбинат": "Чудо-молоко", "Чудо-шоколад";
- ОАО "Черкизовский МПЗ": фарш мясной замороженный;
- ООО "Кампина": йогурты, детское питание;
- ООО "Фрито": чипсы "Lay's";
- ООО "Юнилевер СНГ": майонезы "Calve";
- Фабрика "Большевик": печенье "Юбилейное".

Таким образом, можно сделать вывод, что продукция наиболее часто встречающаяся, на полках магазинов является генномодифицированной или включает в себя ГМ-компоненты. Большинство известных торговых марок употребляют ГМ-добавки при создании своей продукции - не указывая это на этикетках.

Monsanto Company является многоотраслевой транснациональной компанией, мировой лидер биотехнологии растений. Основной продукцией данной компании является продукция сельскохозяйственного назначения - генетически модифицированные семена кукурузы, сои и хлопка. Компания возникла в 1901 году.

Приведем несколько фактов о компании:

1. 1969 год - создание оранжевого агента (гербицид ORANGE), который был использован в качестве дефолианта правительством США во время войны во Вьетнаме.

2. 1986 год - на противодействие принятию закона, запрещающего сбросы химикатов, которые вызывают онкологические заболевания и пороки развития, в источники питьевой воды было потрачено 50 тысяч долларов.

3. В 1994 году транснациональная компания "Monsanto" создала с помощью генной инженерии свою первую разработку - помидор "Flavr Savr". Уникальность данного продукта заключалась в том, что данный помидор мог месяцами храниться в полузрелом состоянии - важной составляющей было хранение этого плода в прохладном помещении. Ведь как только этот продукт попадал в теплое помещение - он тут же приобретал красный оттенок. Такое свойство было получено благодаря соединению с генами камбалы.

4. 2005 год - были выявлены факты подкупа минимум 140 индонезийских официальных лиц или членов их семей, с целью получения разрешения на выращивание трансгенного хлопчатника без проведения экологической экспертизы.

Также стоит отметить, что данная компания скупает акции фармацевтических и химических предприятий, она осуществляет исследования своих разработок ГМ-растений

во многих странах, таких как Украина, Болгария, Россия, Чехия, Румыния. В перечисленных странах находятся экспериментальные полигоны "Monsanto".

Рассматриваемая транснациональная компания контролирует в США около 80% рынка генномодифицированной кукурузы и около 93% рынка трансгенной сои. Также корпорация осуществляет активное продвижение в сегменте обычных культур, по ряду оценок, компании принадлежит около 40% рынка семян традиционных культур в США и 20% во всем мире.

Корпорация лидирует не только в биотехнологиях, но и "нелюбви", которую "Monsanto" вызывает у обычных людей - это подтверждается опросами. В 2011 году был проведен опрос на данную тему. Трансгенный бренд победил с большим отрывом - 51% из 16 тыс. человек, проголосовавших на сайте, считают, что Monsanto является "самой злой корпорацией". В 2013 году в мае и октябре по всему миру прошли два марша против рассматриваемой компании, организаторы которых заявили, что акции прошли в 50 странах мира².

Отметим, что, несмотря на откровенно негативную репутацию среди обычных людей - "большие деньги любят ГМО". Ведь ГМ-продукцию выгодно реализовывать, тем более обладая большим количеством патентов, как "Monsanto". С финансовой точки зрения ставка на данную корпорацию себя оправдывает. По данным на начало апреля 2014 года рыночная капитализация компании на Нью-Йоркской фондовой бирже выросла до 59\$ млрд.

Как утверждает корпорация "Monsanto" их самая "благая" цель заключается в следующем: количество людей на планете растёт, общие объёмы посевных площадей (с учетом роста трансгенных посевов) стагнируют, поэтому "Monsanto" и прочие гиганты в сфере продовольствия обещают "накормить весь мир" с помощью использования биотехнологий.

Более того, в ряде случаев корпорация была вынуждена признать, что эффективность ГМ-культур, которые она реализует, на деле оказывается ниже, чем было обещано. В Индии в 2009-2010 годах после использования трансгенных семян хлопка рассматриваемой корпорации - урожайность, наоборот, снизилась.

Можно сделать вывод, что рассматриваемая корпорация является крупнейшей в мире по выведению ГМ-культур и их дальнейшему распространению. Корпорация делает все, чтобы завоевать как можно больше продовольственного рынка.

С 1996 года в России действует закон о госрегулировании в области генно-инженерной деятельности.

В начале 2000-х годов были приняты два правительственных постановления - о государственной регистрации генно-инженерно-модифицированных организмов (ГМО) и государственной регистрации кормов, полученных из генно-инженерно-модифицированных организмов.

Однако наработанной в прежние годы нормативно-правовой базы в современных условиях показалось уже недостаточно. С 4 июля 2016 года действует новый федеральный закон от 3 июля 2016 г. №358-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно-инженерной деятельности". Данный закон ужесточил использование ГМ-растений и животных для производства продуктов питания в России. Использовать ГМО теперь возможно только в научных целях³.

Но важно отметить, что из-за правил ВТО - Россия не может полностью отказаться от ГМО, поэтому было принято решение - запретить выращивать ГМ-растения и разводить животных, но оставить возможность импортировать продукты питания с ГМО.

Необходимо отметить, что до принятия данного закона существовал отдельный список проверенных и испытанных ГМ-сортов и гибридов растений, которые можно было использовать в сельском хозяйстве. В данном списке было всего лишь пять видов сельскохозяйственных растений, перечислим их: соя, кукуруза, рис, сахарная свекла и картофель.

1 июля 2017 года в России была введена обязательная регистрация генномодифицированных организмов, а также продукции, которая их содержит либо получена с их применением⁴.

В табл. 3 рассмотрим, что было запрещено и разрешено после принятия данного закона.

Таблица 3

Что разрешил и запретил Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно-инженерной деятельности"

Запрещено	Разрешено
Выращивать ГМ-растения и разводить ГМ-животных для производства продуктов питания	Продажа ГМ-продуктов, если они отдельно не были запрещены
Ввозить корм для животных, содержащий ГМ-компоненты	
Ввозить семена ГМ-растений	Использование ГМО в научных целях
Государство имеет право запретить ввоз ГМ-продуктов питания в Россию	

Полномочия проводить мониторинг в этой сфере были делегированы Роспотребнадзору. Это ведомство должно было использовать данные государственной регистрации ГМО и ГМО-продукции, результаты исследований, проводимых в рамках санитарно-эпидемиологического надзора и надзора в области защиты прав потребителей.

Как отмечают эксперты, создание специального реестра для ГМО и ГМО-продуктов - логичный шаг, который поможет защитить рынок и граждан. Эта мера, как и работа экспертного сообщества, безусловно, снижает вероятность появления на рынке некачественных продуктов.

Законы, подобные принятому в России в 2016 году, существуют во многих странах мира. В Европе - во многих странах запрещено выращивать и продавать ГМ-продукцию, однако чаще всего он действует только на определенные культуры. Во Франции, например, запрещены некоторые сорта ГМ-кукурузы.

В Германии существует запрет на выращивание и продажу ГМО кукурузы.

Важно отметить, что в Новой Зеландии, Италии, Австрии, Швейцарии и Японии существует полный запрет на рассматриваемую продукцию.

Также стоит рассмотреть несколько стран, которые уже используют ГМ-культуры. Выращивание ГМ-растений и разведение ГМ-животных практически повсеместно распространено в США, кроме нескольких округов в штате Калифорния.

Китай является одним из крупнейших производителей ГМ-продукции.

Испания выращивает ГМ-кукурузу (в стране насчитывается около 20% трансгенной кукурузы).

Таким образом, можно сделать вывод, что введенная в России обязательная государственная регистрация ГМ-продукции подразумевает создание реестра для данной продукции - это является разумным шагом, который поможет защитить рынок и граждан от продукции сомнительного качества.

ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения) в 2014 году провел опрос среди граждан, чтобы выяснить, знают ли россияне что такое ГМО, в каких продуктах оно может содержаться, а в каких - нет. Было опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. Результаты опроса показали, что россияне знают о ГМО не так много, как могли бы. Рассмотрим более подробно результаты исследования ВЦИОМ⁵.

На вопрос о том, как расшифровывается аббревиатура ГМО - знает каждый второй участник опроса (55%). Данной информацией в большей степени владеют высокообразованные респонденты (71%), москвичи и петербуржцы (70%), в возрасте от 25-34 лет (63%), респонденты с начальным образованием (20%), респонденты преклонного возраста (42%) и сельчане (47%). ГМО является синонимом "вредных" добавок для 3% респондентов.

На вопрос о том, какие продукты питания могут содержать ГМО - респонденты чаще всего называли различные виды мясной продукции (29%), каждый пятый участник (22%) предполагал, что генномодифицированными могут быть овощи, фрукты, зерновые. Часть респондентов упоминали о молочной продукции (7%), хлебобулочных изделиях (5%), консервах (4%), а также о полуфабрикатах и фаст-фуде (3%). 19% респондентов допускают присутствие ГМО в любой пище.

На вопрос о том, какие продовольственные товары точно не содержат ГМО - более половины респондентов (57%) не представляют, о каких товарах можно с полной уверенностью сказать, что они не содержат ГМО. Однако, те же, кто предполагает, что существуют продукты, не содержащие ГМО, в первую очередь причисляют к ним выращенные своими руками, собранные в лесу, купленные у "частников" и так далее (15%). Другие респонденты предполагают, что ГМО не присутствует в продуктах растительного происхождения (11%), молочной продукции (7%), хлебе и сладостях (5%) другие продукты (14%).

Также ВЦИОМ провел опрос о том, к каким последствиям, по мнению россиян, может привести употребление генномодифицированной пищи, а также как россияне относятся к предложению запретить ГМО в России.

82% россиян считают, что продукты с ГМ-компонентами вредят здоровью. Одна треть опрошенных (38%) предполагает, что производство ГМО может помочь в решении проблемы голода на Земле (среди жителей Москвы и Санкт-Петербурга - 49%, среди сельчан - 32%), а другая половина респондентов (38%) с этим мнением абсолютно не согласна.

83% россиян высказались в поддержку запрета ГМО в России, они аргументируют свою позицию следующим образом - подобные продукты пагубно влияют на здоровье человека (75%).

Таким образом, можно сделать вывод, что проведенное анкетирование помогло узнать, как респонденты относятся ГМО продукции и обращают ли они внимание на состав приобретаемых товаров.

В настоящее время в супермаркетах объем продукции, который содержит в себе генномодифицированные организмы, составляет около 40%. Данные компоненты содержатся в овощах, фруктах, чае, кофе, шоколаде, соусах, соках, газированной воде, а также в детском питании. Для того чтобы продукт получил отметку "ГМО" достаточно всего лишь одного ГМ-компонента.

Поэтому необходимо проанализировать розничные торговые предприятия на наличие продукции с ГМО. Для анализа были выбраны следующие торговые предприятия: ООО "Агроторг", ООО "АШАН" и АО "Тандер". Также отметим, что для исследования была выбрана категория товаров - шоколадные изделия (горький шоколад) популярных торговых марок.

В ООО "Агроторг" был приобретен горький шоколад торговой марки "Бабаевский"; в ООО "АШАН" - горький шоколад "Lindt Excellence" - 85% какао; в АО "Тандер" - горький шоколад "Alpen Gold". В табл. 4 проанализирован состав, выбранной продукции. Данный анализ показал, что в шоколаде "Бабаевский" может быть ГМ-компонент, так как в составе данного шоколада присутствует - соевый лецитин. В остальных образцах ГМ-компонентов не обнаружено. Но стоит сказать, что этот анализ относительный, только по этикетке невозможно определить есть в продукте ГМ-добавки или нет - для этого нужен лабораторный анализ.

Таблица 4

Анализ состава выбранной продукции на наличие ГМО

Горький шоколад	Состав	Плюсы	Минусы
"Бабаевский"	– какао тертое; – сахар; – масло какао; – какао-порошок; – ядро ореха миндаля тертое; – эмульгаторы: лецитин соевый, E476; спирт, коньяк, чай, ароматизаторы "Ваниль", "Миндаль"	-	– эмульгаторы; – лецитин соевый; – не указано натуральные ли ароматизаторы
"Lindt Excellence" - 85%	– какао-масло; – какао с пониженным содержанием жира; – какао-масло; – нерафинированный тростниковый сахар; – натуральный ароматизатор ваниль "Бурбон"	– натуральный ароматизатор; – какао с пониженным содержанием жира	-
"Alpen Gold"	– натуральный ароматизатор; – какао с пониженным содержанием жира	– небольшое количество ингредиентов	– не указано натуральный ли ароматизатор

Распространение и использование генномодифицированных организмов - это реальность науки современного мира. Данный процесс необратим. Ведь, ученые возлагают надежды на трансгенные организмы, их создание обходится значительно дешевле, они более устойчивы к различным погодным условиям, вредителям. Ученые рассматривают современные биотехнологии как средство решения глобальных проблем человечества, таких как нехватка продовольствия, ограниченность природных ресурсов, сохранение окружающей среды и экосистемы Земли.

Генномодифицированные растения создают определенный риск, но прямая угроза для здоровья человека и сельскохозяйственных животных научно не доказано.

Стоит отметить, что принципиальная полемика относительно ГМО полезна. Она заставляет генных инженеров постоянно улучшать создаваемую продукцию, усиливать контроль над последствиями, то есть "работает" в пользу стратегии выживания человечества в условиях стремительного роста численности населения и сокращения биоресурсов.

Общество должно иметь право выбора - потреблять экологически чистую продукцию или генномодифицированную пищу, а государство, в свою очередь, должно обеспечить обязательную маркировку ГМ-продуктов⁶.

¹ Черный список продуктов с ГМО. URL: http://lazarev.org/ru/interesting/full_news/chyornyj_spisok_produktoy_s_gmo (дата обращения: 08.04.2018).

² Monsanto: самая ненавидимая компания в мире. URL: <http://katehon.com/ru/article/monsanto-samaya-nenavidimaya-kompaniya-v-mire> (дата обращения: 08.04.2018).

³ Простыми словами: Запрет ГМО в России. URL: <http://www.dairynews.ru/news/prostymi-slovami-zapret-gmo-v-rossii.html> (дата обращения: 31.03.2018).

⁴ Для продуктов с ГМО вводится обязательная государственная регистрация в реестре. URL: https://informatio.ru/news/glavnoe/life/dlya_produktoy_s_gmo_vvoditsya_obyazatel'naya (дата обращения: 31.03.2018).

⁵ Сколько россиян знают, что такое ГМО. URL: <http://www.dal.by/news/19/31-10-17-4> (дата обращения: 07.04.2018).

⁶ См. также: ГМО: возможности, вызовы и меры регулирования. 2014. № 5. С. 33;

Оценка влияния ГМО растительного происхождения на развитие потомства крыс в трех поколениях / Н.В. Тышко [и др.] // Вопросы питания. 2011. Т. 80. № 1. С. 14-25;

13 вопросов и ответов про ГМО. URL: http://www.novostioede.ru/article/13_voprosov_i_otvetov_pro_gmo (дата обращения: 08.04.2018);

Генетически модифицированные продукты. URL: <https://s30556663155.mirtesen.ru/blog/43487388352/Geneticheski-modifitsirovannyye-produktyi> (дата обращения: 08.04.2018);

ГМО или генетически модифицированные продукты. URL: <http://www.calorizator.ru/article/myth/gmo> (дата обращения: 08.04.2018);

Запрет на ГМО. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115032> (дата обращения: 08.04.2018);

<https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115022> (дата обращения: 08.04.2018);

Что мы едим: есть продукты опаснее ГМО. URL: <https://cmtscience.ru/article/chto-my-edim-est-produkty-opasnee-gmo> (дата обращения: 08.04.2018).

GENETICALLY MODIFIED PRODUCTS IN THE RANGE OF RETAIL TRADE AND THEIR IMPACT ON SALES

© 2018 Frolova Nataliya Viktorovna
Student

© 2018 Sayanova Yanina Gennadievna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: natasha08031003@mail.ru

Keywords: genetically modified food, harm and benefit of GMOs, legal regulation in Russia of genetically modified products, GMOs in retail trade, transnational company Monsanto.

The article is devoted to the analysis of the essence of genetically modified, its effect on human health. The authors consider the advantages and disadvantages of GMOs from the perspective of various market actors, explore a transnational company that is the largest participant in the GMO market.

УДК 336.71
Код РИНЦ 06.00.00

РИСКИ БАНКОВСКОГО РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

© 2018 Фрумусаки Сергей Владимирович
магистрант

© 2018 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: банковский рынок потребительского кредитования, банковские риски, кредитный риск, кредитные инструменты.

В статье осуществлен анализ современного состояния российского банковского рынка потребительского кредитования, выявлены основные виды рисков на данном рынке, определены направления работы российских коммерческих банков по минимизации кредитных рисков.

За последнее десятилетие рынок банковского потребительского кредитования пережил масштабные изменения. От бурного роста в 2011-2012 гг. (более 50% в год), падения рынка в 2015 г., и новое оживление в 2017г. Причинами таких колебаний является его чувствительность, как к разным факторам социально-экономического характера, так и к политическим, экологическим и прочим факторам. Следует отметить, что рост объе-

мов банковского рынка потребительского кредитования способствует не только развитию банковской системы, повышению уровня жизни населения, но и росту ВВП. Таким образом, дальнейшее совершенствование системы кредитования населения является одной из приоритетных задач, выполняемых в рамках концепции экономического развития нашей страны. Однако динамичный рост объемов потребительского кредитования, в том числе наблюдаемый нами в настоящее время, неминуемо приводит к увеличению рисков, как на самом рынке, так и для экономики в целом. Это в свою очередь обуславливает необходимость своевременного выявления, оценки и минимизации данных рисков.

В опубликованном Министерством экономического развития РФ обзоре "Картина экономики" за март 2018 г. ведомство признает "фундаментально неустойчивой" ситуацию, в которой темп рост необеспеченного потребительского кредитования опережает рост номинальных заработных плат граждан. Так, очищенные от сезонности месячные темпы прироста необеспеченного потребительского кредита, в оценках министерства, в годовом выражении уже составляют 19%, что значительно превышает рост номинальной заработной платы. И по итогам опроса крупнейших розничных банков ожидается, что темпы роста потребительского кредитования продолжат увеличиваться.

Такое бурное наращивание потребления в кредит на фоне минимального роста доходов и экономики, при скором прекращении снижения ключевой ставки несет существенные риски и для заемщиков, и для кредиторов. Кредитный бум без устойчивой базы экономического роста может спровоцировать в будущем кризис невозвратов, банковский кризис.

Сложившаяся на сегодняшний день на рынке банковского потребительского кредитования ситуация несет в себе и еще один риск - риск ускорения инфляции¹. Высокий уровень инфляции влияет на обесценение сумм по предоставленным заемщику кредитам и соответственно на снижение реальной первоначальной стоимости активов. В свою очередь реальный располагаемый доход физических лиц тоже уменьшается и как следствие, сокращается возможность своевременного погашения кредита.

Этот риск, похоже, увидел и ЦБ, поскольку заявил о намерении ужесточить регулирование необеспеченных потребительских кредитов с 1 мая этого года. Изменения коснутся коэффициентов риска по кредитам на потребительские цели, которые используются для расчета нормативов достаточности капитала. Предлагается установить коэффициент риска 110% для ссуд с полной стоимостью кредита (ПСК) 15-20%, а также 120% для потребительских кредитов с ПСК 20-25%. В условиях более низкой стоимости привлеченных средств кредитных организаций, тот же уровень ПСК отражает более высокий уровень кредитного риска заемщика. Сохранение предыдущей шкалы коэффициентов риска означало бы ослабление регулятивных требований. Своим решением регулятор пытается "склонить" банки к снижению ставок, что также снижает их кредитные риски и должно благоприятно сказываться на общей конъюнктуре рынка.

Очевидно, что состояние экономики непосредственно влияет на расширение и сжатие объемов потребительского кредитования. Учитывая влияние различного рода факторов, в том числе чувствительность к макроэкономической нестабильности, мы видим, что основные риски, возникающие на банковском рынке потребительского кредитования, напрямую связаны с изменениями во внешней среде. А принимая во внимание, что важнейшим видом банковской деятельности являются кредитные операции, особую роль в системе банковских рисков занимает кредитный риск. Ведь повышение кредитной активности населения в период

подъема экономики характеризуется накоплением кредитного риска и, наоборот, в период спада - сжатием кредитного предложения и реализацией накопленного риска.

Отсюда возникает необходимость управления кредитным риском. Следует отметить, что управление кредитным риском носит системный характер и предусматривает ряд специальных мероприятий и регулирующих методов, а также действий направленных на минимизацию негативных последствий. Элементами данной системы являются: выявление источников риска, оценка кредитного риска, определение методов управления кредитным риском и мониторинг кредитного риска. К специальным мероприятиям относят инструменты и способы, применяемые кредиторами с целью минимизации кредитного риска. Регулирующие методы направлены на формализацию процедур кредитного процесса с целью предотвращения кредитного риска являются косвенными мерами, в то время как прямые меры предполагают непосредственное участие государства в социальной поддержке заемщиков. В качестве мер поддержки новых заемщиков в настоящее время разработаны потребительские кредиты с государственной поддержкой - это целевое кредитование на более выгодных условиях по сравнению с другими продуктами банка. Преимущества программы состоят в том, что кредиты населению предоставляются по сниженным процентным ставкам, а также часть затрат компенсируется государством. Для клиентов, которые уже выплачивают кредитные средства, также разрабатываются программы поддержки: рефинансирование и реструктуризация проблемной задолженности. Снижение кредитной нагрузки осуществляется посредством увеличения срока кредита, предоставления пониженной ставки и уменьшения ежемесячного платежа.

Важным фактором, влияющим на величину кредитного риска, является выбранная банком кредитная политика. Рост конкуренции на рынке потребительского кредитования приводит к тому, что банкам для сохранения и увеличения доли на рынке приходится идти по пути смягчения кредитной политики². Для этого они вынуждены снижать требования к заемщикам. Однако привлекая большее число клиентов, банк увеличивает собственные кредитные риски, так как риски, связанные с заемщиком, играют значительную роль в процессе кредитования. Кредит должен предоставляться только тем субъектам, которые в состоянии его своевременно вернуть. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитования, под которой понимается кредитоспособность клиента, дающая уверенность в способности и готовности заемщика возратить кредит в обусловленный договором срок. Уровень кредитоспособности клиента является показателем индивидуального кредитного риска для банка, связанного с конкретным клиентом, конкретной ссудой выданной клиенту, и в том числе, определяется возможностью подтверждения дохода справкой по форме 2-НДФЛ. Однако на российском банковском рынке определенно прослеживается тенденция к принятию в качестве официального подтверждения дохода справки по форме банка. Естественно это не способствует снижению уровня кредитного риска.

Еще одним из основных факторов, влияющих на уровень кредитного риска при потребительском кредитовании, является вероятность так называемого "социального дефолта" заемщика, которая существенно зависит от профессионального и социального статуса заемщика и как следствие стабильности его дохода. На практике, это клиенты, которые взяли кредит с намерением его погасить, однако, в силу сложившегося финансового положения не смогли это сделать в установленные кредитным договором сроки. Как правило,

такие клиенты совершают несколько платежей, а потом, убедившись в невозможности своевременного полного погашения, либо отказываются платить, либо договариваются с банком о предоставлении им отсрочки и реструктуризации задолженности.

Несовершенство законодательства также несет повышенные кредитные риски. К примеру, в настоящее время законодательство позволяет ввести процедуру банкротства в отношении физического лица, результатом которой зачастую является признание должника банкротом. С точки зрения должника это возможность полностью избавиться от долговых обязательств либо получить возможность выплаты долга в течение долго-срочного периода, а также сохранить социальный статус. А для кредитной организации такая ситуация чревата определенными негативными последствиями.

Для снижения кредитного риска банки имеют возможность использовать различные инструменты. Одним из важных инструментов снижения рисков, является повышение эффективности оценки кредитоспособности заемщика путем получения от бюро кредитных историй необходимой информации, в том числе о добросовестности исполнения заемщиком обязательств перед банками в предыдущих периодах. Однако существенной проблемой использования данных БКИ при потребительском кредитовании является наличие у заемщика отрицательной кредитной истории либо ее отсутствие. В связи с этим банки осуществляют кредитование, применяя повышенные коэффициенты при расчете кредитного риска, компенсируя риски предоставлением кредита с увеличенной процентной ставкой. Как показывает практика, данный способ не возмещает потери, связанные с невозвратом ссудной стоимости.

Одним из активно развивающихся видов кредитования в России является POS-кредитование, при котором кредиты на желаемые товары выдаются покупателю непосредственно в местах их продажи. Реализация данного процесса осуществляется путем взаимовыгодного сотрудничества торговой компании с розничным банком. Это достаточно доходный продукт для банка, но одновременно он несет в себе и большие риски. Во-первых, кредит выдается по минимальному комплексу документов (до 2017 г. было достаточно только паспорта, но сейчас стал обязательным еще и СНИЛС). Во-вторых, решение о выдаче кредита принимается в очень короткое время, как правило, до часа. Конечно же, за такое время нельзя адекватно оценить платежеспособность клиента. Поэтому и ставки по данному виду кредита достаточно высоки (более 30%).

Обеспечение кредита закрывает один из основных кредитных рисков - риск непогашения. Надо отметить, что решение проблемы обеспеченности кредита зависит от типа кредитования и от заемщика. Так, при потребительском кредитовании обеспечением может являться хороший набор определенных критериев ссудополучателя, по результатам статистического подхода оценки кредитного риска, например, скоринга. Когда для оценки качества заемщика клиенту предлагают заполнить разработанную банком анкету (скор-карту). В ходе такой оценки с каждым потенциальным заемщиком связывается некоторая числовая характеристика (score), которая, по мнению банка, отражает вероятность того, что должник полностью погасит кредит в установленный срок.

Является очевидным, что менее рискованными являются целевые потребительские кредиты, по которым необходимо предоставление подтверждения официального дохода, обеспечения по кредиту и требуется предоставление первоначального взноса.

Зачастую именно возможность получения потребительского кредита без предоставления подтверждающих доход документов и первоначального взноса, широко используется мошенниками. Мошенничество является одним из основных факторов, которые оказывают непосредственное и четко детерминированное влияние как на уровень кредитного риска банка при потребителемском кредитовании, так и на уровень чистой эффективной доходности отдельных продуктов и розничного банка в целом, на его показатели финансовой деятельности. В связи с этим, риск-менеджеры, одной из основных задач которых является поддержание процентной маржи и финансовой устойчивости банка на должном уровне, должны уделять самое серьезное внимание проблеме минимизации риска мошенничества.

Набор используемых банком кредитных инструментов и условия предоставления кредита являются основными источниками кредитного риска, связанными с банком. В условиях банковской конкуренции выбор того или иного кредитного инструмента позволяет не только снизить уровень кредитных рисков, но и получить конкурентные преимущества³. Так, например, с целью снижения кредитного риска, коммерческими банками используются два вида кредита:

1. Кредит с фиксированной процентной ставкой. Он позволяет осуществлять финансовое планирование платежей на длительный период, но такие кредиты совершенно не реагируют на изменение рыночной конъюнктуры.

2. Кредит с плавающей процентной ставкой. Он напротив, реагирует на изменение рынка и перекладывает риск на заемщика, но такие кредиты не так конкурентно способны по сравнению с первым вариантом.

Современным банковским структурам важно проводить комплексную оценку уровня кредитного риска, выявляя способы его снижения. При этом выделяют два подхода: качественный и количественный⁴. Качественная и количественная оценка кредитного портфельного риска проводится одновременно и с использованием таких методов как: аналитический, статистический и коэффициентный. Функционирование банка в условиях некачественной оценки рисков приводит к снижению прибыли.

Учитывая вышеизложенное, можно смело предположить, что, если банки сохраняют здоровые принципы оценки кредитного риска и справедливого уровня ставок, накопление рисков маловероятно.

Подводя итог, необходимо добавить, что в сложившейся экономической ситуации, задача минимизации рисков банковского рынка потребительского кредитования выходит на первый план и требует взвешенного тщательного подхода, как при первоначальной оценке, так и при дальнейшем управлении⁵.

¹ Вишневер В.Я., Соколов А.А. Управление кредитным риском как инструмент борьбы с возникновением проблемных активов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3 (101). С. 20-24.

² Вишневер В.Я., Петрова А.А. Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. Вып. 2. С. 29-36.

³ Вишневер В.Я., Чирков М.А. Развитие теоретических взглядов на сущность и роль конкуренции в рыночной экономике // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. III Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 25 апр. 2016 г. Вып. 1. В 2 ч. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. Ч. 1. С. 600-604.

⁴ Вишневер В.Я. Использование модели "структура - поведение - результат" для анализа конкурентной среды на отраслевом товарном рынке // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2008. № 9. С. 57-61.

⁵ Вишневер В.Я., Чернигова М.С. Особенности монополизации на банковском рынке РФ // Вектор экономики. 2017. № 4 (10). С. 34.

RISKS OF THE BANKING MARKET CONSUMER CREDITING

© 2018 **Frumusaki Sergei Vladimirovich**

Undergraduate

© 2018 **Vishnever Vadim Yakovlevich**

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: banking market of consumer crediting, bank risks, credit risk, credit tools.

In article the analysis of the current state of the Russian banking market of consumer crediting is carried out, main types of risks in this market are revealed, the areas of work of the Russian commercial banks are determined by minimization of credit risks.

УДК 311

Код РИНЦ 83.00.00

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНА МЯСОМОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

© 2018 **Хазиева Айгуль Мунавировна**

старший преподаватель

© 2018 **Рафикова Нурия Тимергалеевна**

доктор экономических наук, профессор

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

E-mail: Energy_girl_88@mail.ru, Rafikova163@rambler.ru

Ключевые слова: самообеспеченность, регион, мясо, молоко.

В статье представлены результаты анализа самообеспеченности внутреннего рынка региона мясом и молоком.

В современных условиях реализация целей в области устойчивого развития во многом зависит от мониторинга и анализа не только на национальном, но и на местном и региональном уровне. Именно поэтому большое внимание уделяется продовольственной безопасности регионов и Российской Федерации, которая является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета. Продовольственная безопасность является важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета - повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения¹. Для анализа состояния продовольственной безопасности в качестве критерия определяется самообеспеченность внутреннего рынка соответствующими продуктами питания. Оценим динамику уровня самообеспеченности населения и коэффициента зависимости от ввозимой продукции из других регионов мясомолочной продукцией в Республике Башкортостан за 2009-2014 гг. (рис. 1).

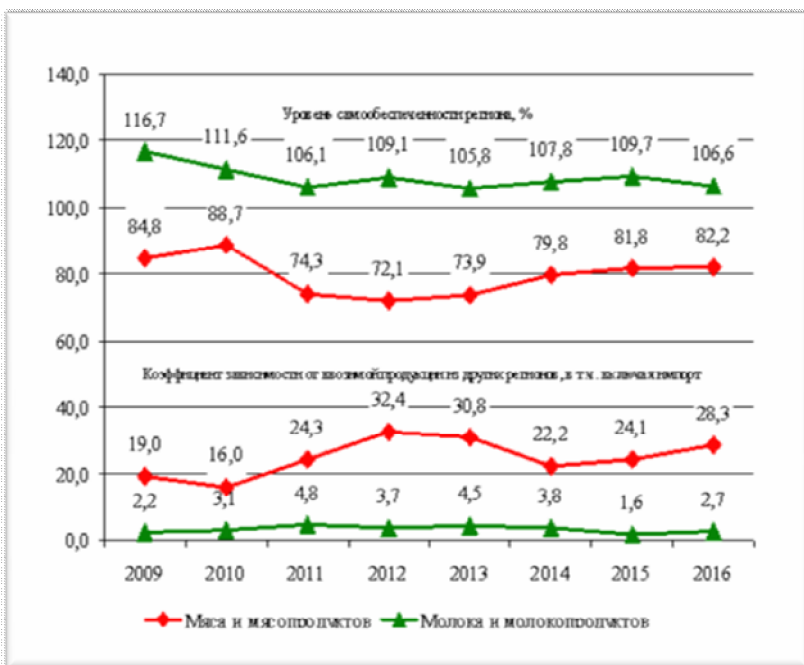


Рис. 1. Уровень самообеспеченности региона и коэффициент зависимости от ввозимой продукции из других регионов мясомолочной продукцией в Республике Башкортостан, %

Анализ графиков показывает, что регион не только не обеспечен собственным производством мяса и мясных продуктов, но и не достиг порогового значения, заложенного в Доктрине продовольственной безопасности. В соответствии с доктриной в РФ уровень продовольственной независимости страны по мясу был установлен не менее 85%². Са-

мообеспеченность страны мясом должна составить 88,3%, исходя из Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.³

В последние годы в России наметилась положительная тенденция в обеспечении населения мясом отечественного производства и мясопродуктами в целом. Но уровень самообеспеченности говядиной снизился с 51,7% в 2000 г. до 45,6% в 2013 г.⁴ Это характерно и для Республики Башкортостан по мясу и мясопродуктам. Республика Башкортостан занимает первое место по поголовью крупного рогатого скота, как в Приволжском федеральном округе, так и в Российской Федерации. Особенностью производства является снижение доли продукции выращивания крупного рогатого скота в общем объеме производства скота и птицы в живой массе. Следует отметить, что в структуре расходов населения республики на продукты питания доля расходов на мясо и мясопродукты постоянно повышается, и составила в 2014 г. 33 %, а на хлеб и хлебные продукты 17,2 %, молоко и молочные продукты 14 %.

Анализ графиков (см. рис. 1) свидетельствует о том, что в республике уровень самообеспеченности региона мясом за рассматриваемый период менялся от 72,1% (в 2012 г.) до 88,7% (в 2010 г.). Значительная вариация данного показателя в первую очередь обусловлена природно-климатическими условиями. Существенно колебался и коэффициент зависимости от ввозимой продукции из других регионов: от 16% в 2010 г. до 32,4% в 2012 г. Главным фактором снижения самообеспеченности населения Республики Башкортостан мясомолочной продукцией является сокращение производства сельскохозяйственной продукции (табл. 1).

Таблица 1

Динамика производства продукции скотоводства в Республике Башкортостан

Показатели	2009	2014	2015	2016	2016 г. по сравнению с 2015 г.		Среднегодовые показатели за 2009-2016 гг.		
					Абсолютный прирост	Темп прироста, %	Уровень	Абсолютный прирост, тыс. т	Темп прироста, %
Скот и птица, тыс. т	433,1	393,8	393,9	397,4	3,5	0,9	400,4	-5,1	-1,2
Молоко, тыс. т	2461,8	1773	1812,3	1730,9	-81,4	-4,5	1866,4	-104,4	-4,9

Из таблицы 1 видно, что ежегодное снижение производства скота и птицы (в живом весе) составляет в среднем 5 тыс. тонн или 1,2%, в т.ч. в хозяйствах населения -18,2 тыс. тонн или 6,8%. Объемы валового надоя молока по республике уменьшаются ежегодно на 104,4 тыс. тонн или 4,9%. Причем наибольшими темпами сокращение происходит в хозяйствах населения - на 97,1 тыс. тонн или 7%. Отметим, что начиная с 2000 г. удельный вес хозяйств населения в структуре производства молока и мяса в Республике Башкортостан был выше доли сельскохозяйственных организаций. При этом уровень товарности скота и птицы на убой в хозяйствах населения в разные годы составлял 44,8 - 52,7 %, молока 15,9 - 18,2%.

Для характеристики уровня продовольственной независимости необходимо использовать систему показателей. На основе опубликованных данных Росстата считаем воз-

возможным определить следующие показатели: самообеспеченность потребления, уровень обеспеченности потребностей и уровень удовлетворения потребностей, выраженные в процентах. Предложенные показатели взаимосвязаны и сопоставимы между собой. Так показатель относительной величины удовлетворения потребностей равен отношению относительной величины обеспеченности потребности к относительной величине самообеспеченности потребления. При рассмотрении этой взаимосвязи в динамике или в пространстве в разрезе регионов, территорий следует использовать индексы: $J_{уп} = J_{уп} : J_{ис}$ ⁵.

Предложенная методика позволяет упорядочить расчеты показателей продовольственной независимости, что важно при оценке деятельности регионов по рациональному использованию средств государственной поддержки. Известно, что ни один российский регион не в состоянии обеспечить население полным ассортиментом продовольствия даже по нормам рационального питания. Уровень самообеспеченности населения мясом в Республике Башкортостан в 2015 г. составил 81,3%, а в 2000 г. достигал 90,9%, то есть произошло уменьшение на 9,6 п.п. Такое снижение уровня самообеспеченности было вызвано, в первую очередь, в связи с сокращением численности и плотности поголовья скота⁶. Так в 2015 г. по сравнению с 2000 г. поголовье крупного рогатого скота в Республике Башкортостан уменьшилось на 29,4%, коров - на 28,6%. Достигнутый уровень производства мяса и мясопродуктов в республике Башкортостан не обеспечивает медицинские нормы потребления мяса на душу населения (рис. 2)⁷. В 2015 г. в Республике Башкортостан производство мяса и мясопродуктов на душу населения был ниже медицинской нормы потребления на 15,9% или на 11,5 кг (табл. 2). В то же время уровень потребления мяса и мясопродуктов, включая субпродукты II категории и жир-сырец на душу населения начиная с 2010 г. превысил медицинские нормы в связи с ввозом из-за из других регионов и рубежа. В результате уровень удовлетворения потребности составил в 2010 г. 106,3 %, а в 2015 г. 103,4 %.



Рис. 2. Динамика производства и потребления мяса и мясопродуктов в Республике Башкортостан на душу населения в год, кг

**Показатели производства, потребления и обеспеченности мясом и мясoproдуктами
в Республике Башкортостан на душу населения***

Год	Производство, кг	Потребление, кг	Самообеспеченность потребления, %	Уровень, %	
				обеспеченности потребности**	удовлетворения потребности
2000	50	55	90,9	68,9	75,8
2005	55	63	87,3	75,9	86,9
2010	69	77	89,6	95,2	106,3
2011	56	76	73,7	77,2	104,8
2012	55	75	73,3	75,8	103,4
2013	56	76	73,7	77,3	104,8
2014	62	77	80,5	85,5	106,2
2015	61	75	81,3	84,1	103,4

* Предложено и рассчитано на основе: Сельское хозяйство, охота и лесоводство Республики Башкортостан : стат. сб. Уфа : Башкортостанстат, 2016.

** Рациональная норма потребления - 72,5 кг.

Развитие мясного скотоводства входит в число приоритетов аграрной политики России, так как решить проблему дефицита говядины без мясного скотоводства практически невозможно.

Производство продукции выращивания крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях имеет тенденцию к уменьшению на 6,67 тыс. т ежегодно, что не позволяет решить проблему самообеспечения региона собственной продукцией⁸. Основной целью в сельскохозяйственных организациях является существенное повышение продуктивности за счет укрепления кормовой базы и повышения уровня воспроизводства стада.

На основе аналитической группировки районов Республики Башкортостан по уровню среднесуточного привеса животных на выращивании и откорме выявлены резервы увеличения производства за счет повышения продуктивности скота и обоснованы направления развития скотоводства⁹. Было установлено, что производство продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота от коров молочного направления превышает количество произведенной продукции от специализированных мясных пород почти в 9,7 раза. Поэтому необходимо развитие специализированного мясного скотоводства с использованием интенсивных технологий откорма. Наряду с этим нужно повышать продуктивность на выращивании и откорме молодняка, полученного от коров молочного стада; расширить выращивание и откорм помесного скота в Северной лесостепи, а мясного скота - в Северной, Северо-восточной и Горно-лесной зонах республики Башкортостан¹⁰.

Что касается обеспеченности населения молоком и молокопродуктами, то рассматриваемый показатель стабильно выше 100%, поскольку традиционно Республика Башкортостан является крупнейшим производителем молока в Российской Федерации.

Однако и здесь наблюдается снижение уровня обеспеченности региона и населения молоком и молокопродуктами (рис. 1, табл. 3). Следует отметить, что в 1991 - 2010 гг. потребление молока на душу населения в Республике Башкортостан превышало установленные медицинские нормы. За последние пять лет наблюдается снижение уровня потребления молока, что связано с множеством факторов, в особенности с ростом цен на молочную продукцию, снижением качества продукции и реальных доходов населения. Аграрии Республики Башкортостан поставляют на переработку около 700 тыс. тонн товарного молока за год или чуть более 170 кг на душу населения, т.е. почти в 2 раза меньше медицинской нормы его потребления 320 кг в год. Конечно, сельчане, имеющие коров, потребляют намного больше нормативов, снабжают родственников, продают на рынке.

Таблица 3

Показатели производства, потребления и обеспеченности молоком и молокопродуктами в Республике Башкортостан на душу населения

Год	Производство, кг	Потребление, кг	Самообеспеченность потребления, %	Уровень, %	
				обеспеченности потребности*	удовлетворения потребности
1991	475	390	121,8	121,2	99,5
1995	418	308	135,7	106,6	78,6
2000	374	278	134,5	95,4	70,9
2005	512	362	141,4	130,6	92,3
2006	527	363	145,2	134,4	92,6
2007	555	364	152,5	141,6	92,9
2008	567	364	155,8	144,6	92,9
2009	606	368	164,7	154,6	93,9
2010	510	332	153,6	130,1	84,7
2011	407	307	132,6	103,8	78,2
2012	421	312	134,9	107,4	79,6
2013	421	312	134,9	107,4	79,6
2014	435	315	138,3	111,1	80,3
2015	445	316	140,8	113,5	80,6

Молокоперерабатывающие предприятия республики уже сегодня располагают мощностями, позволяющими перерабатывать на одну треть больше. До этого уровня планируется увеличить производство товарного молока в республике к 2020 г., а еще через десять лет увеличить товарное производство в 2 раза - до двух миллионов тонн в соответствии с долгосрочной программой поддержкой молочного животноводства в республике. У региона имеется положительный опыт развития отраслей животноводства, в частности свиноводства, птицеводства. 10 апреля 2018 г. в Минсельхозе России состоялось заседание итоговой Коллегии "Об итогах реализации в 2017 году Гос-

программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы". Глава ведомства Александр Ткачев в своем выступлении отметил, что в прошлом году рост производства сельхозпродукции составил 2,6% даже несмотря на высокую базу прошлых лет, и напомнил, что за последние 5 лет общий рост превысил 20%. "Это очень солидный результат, - сказал он. - У нас есть все возможности, чтобы сохранить такие темпы развития с учетом приоритетной поддержки отрасли правительством"¹¹.

Глава Минсельхоза подчеркнул, что через 5-7 лет планируется закрыть дефицит сырого молока в стране. "Мы отказываемся от импортной продукции в пользу отечественного производства, - сообщил Ткачев. - Даже такая сложная отрасль в 2017 году достигла прироста в 1%. Это первые ласточки. Мы надеемся, что будем прибавлять 500 тыс. тонн молока ежегодно и недостающий дефицит порядка 5-6 млн. тонн закроем через 5-7 лет"¹².

¹ Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (утв. Правительством РФ 14.07.2012 г.).

² Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 30.01.2010 № 120).

³ Государственная программа развития сельского хозяйства ...

⁴ Дунин И.М., Шишкин Г.И., Кочетков А.А. Перспективы развития мясного скотоводства России в современных условиях // Молочное и мясное скотоводство. 2014. № 5. С. 2-5.

⁵ Рафикова Н.Т., Хазиева А.М. Методика экономико-статистического исследования производства продукции выращивания крупного рогатого скота: рекомендации. Уфа: Башкирский ГАУ, 2017. 36 с.

⁶ Рафикова Н.Т., Хазиева А.М. Анализ показателей производства продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота в разрезе зон Республики Башкортостан // Экономика и управление. 2016. № 6 (134). С. 45-51.

⁷ Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 02.08.2010 № 593н "Об утверждении рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания".

⁸ Рафикова Н.Т., Трофимчук Т.С., Хазиева А.М. Статистический анализ цен и потребления продуктов питания в Республике Башкортостан // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2012. № 2 (22). С. 96-98.

⁹ Рафикова Н.Т., Хазиева А.М. Показатели самообеспеченности мясом и мясopодуктами и пути развития скотоводства в республике Башкортостан // Экономика и управление. 2016. № 4 (133). С.76-80.

¹⁰ Рафикова Н.Т., Хазиева А.М. Влияние зональных условий на производство продукции выращивания и откорма крупного рогатого скота // Статистические методы в гуманитарных и экономических науках : материалы междунар. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 28-29 янв. 2016 г.). Санкт-Петербург : Нестор-История, 2016. С. 253-255.

¹¹ Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан. URL: <https://agriculture.bashkortostan.ru>.

¹² Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. URL: <http://www.mcsx.ru>.

EVALUATION OF THE REALIZATION OF THE SELF-SECURITY OF THE REGIONMEAT PRODUCTS

© 2018 Hазieva Aigul Munavirovna
Senior Lecturer

© 2018 Rafikova Nuria Timergaleevna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Bashkir State Agrarian University, Ufa
E-mail: Energy_girl_88@mail.ru, Rafikova163@rambler.ru

Keywords: self-sufficiency, region, meat, milk.

The article presents the results of the analysis of the self-sufficiency of the domestic market of the region and the population with meat and milk.

УДК 331.103.4
Код РИНЦ 06.77.71

АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В АО "ТРАНСНЕФТЬ - ПРИВОЛГА"

© 2018 Халикова Гузель Рашидовна
магистрант

© 2018 Богатырева Ирина Вячеславовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: scorpion70@mail.ru

Ключевые слова: адаптация персонала, молодой специалист, программа адаптации.

Рассмотрены понятия "адаптация" и "молодой специалист", изучены цели адаптации, проанализирован опыт адаптации молодых специалистов в АО "Транснефть - Приволга", представлены результаты социологического исследования молодых специалистов.

Каждый человек хотя бы раз в жизни был в ситуации, когда все вокруг него новое, незнакомое и неизвестное. В такие моменты люди переживают и становятся неуверенными в себе. Поэтому на данном этапе им необходимо особое отношение и поддержка. В организации такой поддержкой является адаптация персонала.

Часто бывает, что "новичок" приходит в организацию, а его рабочее место не подготовлено и никто особенно этим не озадачен. Как правило, у нового сотрудника это ос-

твляет глубокий след, который имеет отрицательное воздействие на мотивацию и отношение сотрудника к работе.

Негативным последствием такой неорганизованной работы может быть высокая текучесть кадров в первые недели или месяцы работы. Новый сотрудник может испытывать чувство отчуждения и занять негативную позицию по отношению к организации с первого дня работы.

Облегчить вхождение новых сотрудников в организацию призвана процедура адаптации. Каждый автор по-разному рассматривает данное определение (табл. 1).

Таблица 1

Различные подходы к понятию "адаптация"

Авторы	Определение
Д.А. Аширов, А.Я. Кибанов*	Адаптация - это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно - экономических условиях труда
Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремина*	Адаптация - это процесс активного приспособления человека к новой среде, знакомство с деятельностью организации, особенностями производства, включение в коммуникативные сети, знакомство с корпоративной культурой и изменение собственного поведения в соответствии с требованиями новой среды
Л.А. Козлова, Л.Э. Самуйлова, Ю.А. Логинова, Д.Н. Роцин, С.В. Тарасова***	Адаптация - это подключение нового сотрудника к рабочему процессу

* Аширов Д.А., Резниченко Л.А. Управление персоналом. Москва : ММИЭИФП, 2004. С. 103; Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. Москва : Инфра-М, 2005. С. 358.

** Управление персоналом : учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити, 2007. С. 233.

*** Технологии поиска, отбора и адаптации персонала в компании / Л.А. Козлова, Л.Э. Самуйлова, Ю.А. Логинова, Д.Н. Роцин, С.В. Тарасова. URL: <http://www.hr-portal.com.ru/pages/hm/metod.php>.

Во всех представленных выше определениях, авторы в основном говорят о приспособлении работников к организации, хотя в ходе взаимодействия работника и организации происходит их взаимное приспособление, основу которого составляет постепенное вхождение работников в новые профессиональные и социально-экономические условия труда.

Для чего же в организации необходимо проводить мероприятия по адаптации сотрудников? На этот вопрос обстоятельно отвечают Магура М. И. и Курбатова М., которые выделяют следующие принципиальные цели адаптации¹:

- 1) уменьшение стартовых издержек;
- 2) снижение тревожности и неуверенности у новых работников;
- 3) сокращение текучести кадров;

4) экономия времени непосредственного руководителя и коллег;

5) развитие у нового работника удовлетворенности работой, позитивного отношения к работе и реализма в ожиданиях

Адаптация дает возможность молодому работнику достичь профессиональной компетенции в течение достаточно непродолжительного времени, а также интегрироваться в кадровую и социальную структуру организации. Но, несмотря на немаловажное значение адаптации для молодых специалистов, равно как и для принимающих их организаций, необходимо особо отметить тот факт, что применяемое в научной и публицистической литературе понятие "молодой специалист" до сих пор не имеет нормативного правового обеспечения. Разберемся в понятии "молодой специалист" и каких работников мы можем отнести к ним.

В рамках теоретического подхода Вечериным А. В., Климовым Е. А., Масловым А. В., Волковой Н. В., Поповым-Черкасовым И. Н., Дмитриевой Ж. Р. и др. учеными "молодые специалисты" рассматриваются как отдельная категория трудовых ресурсов. Авторы определяют не только возрастные границы молодого специалиста - в пределах 20 - 29 лет, но и стажевый ценз, позволяющий ограничить принадлежность работника к данной категории. Так, согласно Волковой Н. В. к молодым специалистам относятся работники, проработавшие "в течение трех лет после окончания учреждения профессионального образования"².

Рассмотрим опыт адаптации молодых специалистов в АО "Транснефть - Приволга".

Всего в компании работает 1456 человек. Из них 271 являются молодыми специалистами, что составляет 18,6%. Эта данные говорят о том, что АО "Транснефть-Приволга" является привлекательным предприятием для молодых работников.

Адаптация является важнейшим процессом вхождения работника в коллектив. Как у любого процесса, у адаптации есть определенные этапы. Процесс адаптации молодых специалистов в АО "Транснефть - Приволга" проводится по следующим этапам:

1. Оформление в отделе кадров АО "Транснефть-Приволга" в соответствии с Положением о приеме на работу в компанию. Новый сотрудник в обязательном порядке подписывает документ о неразглашении коммерческой тайны и конфиденциальной информации.

2. Собеседование с менеджером по персоналу. Менеджер по персоналу рассказывает новичку о направлениях деятельности компании, о ее сотрудниках и партнерах; вручает буклет "Справочник сотрудника компании "Транснефть - Приволга", комментирует его, рассказывает о структуре компании. Оговариваются следующие моменты:

- продолжительность рабочего дня;
- требования к внешнему виду сотрудника;
- политика компании в отношении сверхурочных работ;
- сроки и порядок выплаты зарплаты.

3. Представление новичка сотрудникам офиса.

4. Беседа нового работника с непосредственным руководителем. Обсуждается круг задач, которые входят в компетенцию новичка, его должностные обязанности согласно должностной инструкции; функции других сотрудников отдела; порядок взаимодействия с руководителем.

5. Знакомство с рабочим местом и коллегами отдела.

6. Знакомство с сотрудниками других отделов, с которыми новый работник будет взаимодействовать по роду своих обязанностей.

Для молодых специалистов АО "Транснефть - Приволга" проводятся следующие мероприятия:

- повышение квалификации молодых специалистов с учетом предложений руководителей структурных подразделений;
- проведение конкурсов среди молодых специалистов, в том числе конкурса молодежи на лучшую научно-техническую разработку;
- конференции и семинары молодых специалистов.

В целях анализа процесса управления адаптацией в организации авторами статьи было проведено социологическое исследование для выявления реального отношения сотрудников к управлению адаптации и путей ее совершенствования. В ходе социологического исследования были опрошены 54 молодых специалиста, принятых за последний год и прошедших испытательный срок (из 89 человек, прошедших испытательный срок и продолжающих работать на момент опроса в организации, 35 по уважительным причинам отсутствовали на работе). Для повышения достоверности полученных данных анкетирование было анонимным.

В анкетном опросе приняли участие 12 женщин и 42 мужчины, что составило соответственно 22,2% и 77,8% всех опрошенных. Средний возраст респондентов составил 25 лет, стаж работы в данной организации не превышал 1 года.

В вводной части анкеты (паспортички) сотрудники указывали личные сведения: пол, возраст, стаж работы в данной организации и общий опыт работы. Основная часть анкеты состояла из 11 вопросов (1 открытый и 9 закрытых вопросов, 1 вопрос, в котором работники должны были проранжировать качества атмосферы в подразделении).

Первая группа вопросов была связана с отношением сотрудников к формальному оформлению процесса управления адаптацией.

Первый вопрос направлен на то, чтобы выяснить, знают ли сотрудники о существующем в организации Положении о молодых специалистах, и абсолютно все 100% подтвердили эту информацию. Однако это не говорит о том, что оно работает.

100% респондентов также подтверждают, что познакомились они с данным Положением именно при приеме на работу.

И еще один вопрос был связан с формальной стороной - респондентов спросили о наличии наставника, и опять же все опрошенные (100%) подтвердили, что наставник назначался.

Обобщая ответы на вопросы, связанные с формальной стороной обеспечения адаптации, можно сказать, что необходимость управления адаптации зафиксирована в Положениях и локальных нормативных актах, с которыми знакомятся сотрудники. Однако это не дает права считать, что процесс выстроен идеально.

Следующие вопросы были направлены на выявление личного мнения о существующих порядках проведения адаптации. И в данной сфере ответы уже не единогласны.

Вопрос (Помогла ли программа по адаптации лично Вам?) призван выяснить, насколько полезной была Программа адаптации для респондента, и здесь мы видим следующие результаты (табл. 2).

Результаты ответов на вопрос "Помогла ли программа по адаптации лично Вам"

	ДА	НЕТ	НЕ ЗНАЮ	ВСЕГО
чел.	10	18	26	54
%	18,5	33,4	48,1	100

18,5% респондентов отмечают, что существующая программа адаптации помогла, 33,4% считают, что адаптация не оказала никакого воздействия на них, 48,1% затрудняются ответить на данный вопрос.

Такие результаты говорят об одном - сотрудники не чувствуют, что в организации процесс адаптации управляем, и ярко проявляется проблема организации - процессу адаптации уделяется недостаточно времени, он неэффективен и не приносит желаемых результатов.

Чтобы выяснить, чувствуют ли сотрудники потребность в разработке действительно работающей программы адаптации, был задан следующий вопрос (Если в Вашей Компании нет программы по адаптации, существует ли необходимость ее ввести?)

Исходя из ответов опрашиваемых, мы видим, что отношение к процессу адаптации достаточно равнодушное, люди не просто видят недостатки в системе, но и не воспринимают ее как действующий механизм (рис. 1).

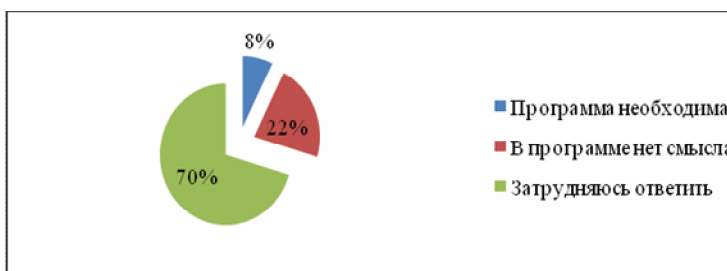


Рис. 1. Ответы респондентов на вопрос "Если в Вашей Компании нет программы по адаптации, существует ли необходимость ее ввести"

Следующий вопрос направлен на выяснение, действительно ли наставник помогает сотруднику. 76% респондентов дали положительный ответ. Этот результат говорит о том, что, несмотря на отсутствие поощрения за наставничество и высокую загруженность, наставник уделяет время новому сотруднику. Процент недовольных работой наставника тоже достаточно высок (24%), это говорит о том, что выбор наставника и контроль за их деятельностью остается той задачей, которую следует решать.

Анализ ответов на вопрос, чья помощь в процессе адаптации была важнее всего, показал, что почти большая часть опрошенных отметила высокое значение коллектива, и лишь небольшая - наставника (рис. 2).

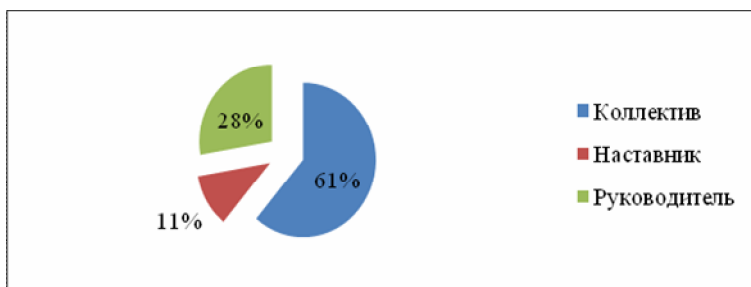


Рис. 2. Соотношение ответов на вопрос "Чья помощь в процессе адаптации была важнее всего"

С одной стороны, это говорит о том, что коллектив в основном добродушно и благожелательно настроен к новым сотрудникам, он готов помогать и поддерживать сотрудника. С другой стороны, низкий процент у наставника значит, что из коллектива был выбран не тот человек, который реально был бы хорошим наставником.

Сравнивая соотношения на вопросы, связанные с отношением к институту наставничества и оценки реальной помощи наставника в процессе адаптации работника, можно заметить, что помощь наставника реально важна для сотрудника, особенно когда мы говорим о профессиональной адаптации.

Следующий вопрос: Достаточно ли 3-х месяцев для полной адаптации работника. По мнению 95% опрошенных этого срока недостаточно, чтобы полностью адаптироваться к должности, коллективу и организации. Американские исследователи утверждают, что время, необходимое для полной адаптации работника, длится от 6 месяцев до полутора лет³.

И наконец, последний вопрос - просьба оценить ответственность в исполнении работы, требовательность, дисциплинированность, уважение друг к другу и доброжелательность. Результаты опроса приведены на рисунке 3.

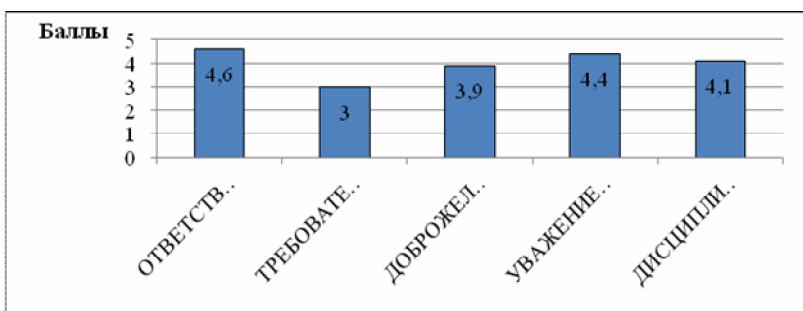


Рис. 3. Балльная оценка атмосферы в коллективе

Это говорит о том, что отношения, складывающиеся в коллективах достаточно хорошие, что является основой для дальнейшего развития процесса адаптации.

Таким образом, анализ показал, что существуют проблемные подразделения, в которых все опрошенные сотрудники отмечают низкий уровень заинтересованности в процессе адаптации. Это говорит о низком уровне менеджмента и о необходимости работы непосредственно с руководителями подразделения.

В заключении хочется отметить важность процесса адаптации молодых специалистов. Ведь новички, начиная свою работу, сталкиваются с большим количеством проблем и вопросов. Адаптационные мероприятия помогут предотвратить возникающие проблемы у молодых специалистов и помогут им выполнять свои должностные обязанности без труда.

¹ Магура М.И., Курбатова М.Б. Современные персонал-технологии. Москва : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2001. С. 331.

² Волкова Н. В. Кадровая политика для закрепления на предприятии молодых специалистов: на примере выпускников экономических специальностей высших учебных заведений : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Бийск, 2005. С. 169.

³ Адаптация персонала. URL: <http://adaptation360.ru>.

ADAPTATION OF YOUNG SPECIALISTS IN AO "TRANSNEFT-PRIVOLGA"

© 2018 Khalikova Guzel Rashidovna

Graduate Student

© 2018 Bogatyreva Irina Vyacheslavovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: scorpion70@mail.ru

Keywords: staff adaptation, young specialist, adaptation program.

The essence of adaptation is considered in the article, the concept of "young specialist" is analyzed, the process of adaptation of young specialists to JSC "Transneft - Privolga" is investigated, the results of sociological research of young specialists are presented.

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЛЕЗНОСТИ ПРОЕКТА С ПОМОЩЬЮ ВЫЯВЛЕНИЯ ЕГО ИННОВАЦИОННЫХ КОМПОНЕНТ

© 2018 Чечина Дарья Алексеевна

студент

© 2018 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: daryanch21@gmail.com

Ключевые слова: инновационная компонента проекта, внутренние инновации проекта, стратегия, жизненный цикл проекта.

Осуществлен анализ последних исследований и публикаций, выделено понятие "инновационная компонента", определена стратегическая полезность проекта с помощью выявления этапов управления инновационной компонентой, проведено сравнение жизненного цикла проекта с жизненным циклом внутренних инноваций проекта, составлена схема значимости инновационной компоненты в жизненном цикле проекта.

Эффективно организованная инновационная деятельность показала свое преимущество на примере НИС зарубежных стран. Поэтому необходимо изучение особенностей, обеспечивающих ускорение инновационного развития и определение их приемлемости для России¹.

По содержанию области использования выделяют внутренние и внешние инновации проекта. Процесс выведения инновации на рынок превращает внутренние инновации во внешние, то есть такие, что используют за пределами проекта. Одной из возможностей инновационного проекта являются внутренние инновации проекта, которые характеризуются мотивацией сотрудников, гибкостью и постоянным совершенствованием проекта². С целью обеспечения формирования конкурентоспособности инновационной стратегии фирмы, необходимо выполнять опережающие вложения средств в освоение внутренних инноваций³.

Стратегия - это общее направление развития. Важная характеристика процесса стратегического управления - готовность и желание рассматривать новые точки зрения, новые идеи и возможности⁴. В основу стратегического управления заложен интеллект, интерес и информация, новая концепция стратегического управления персоналом, которая основана на стратегических прогнозах развития организации и ее окружения⁵. Все большее количество организаций признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его⁶. Это обусловлено растущей конкуренцией. Также с выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований и разработок и других форм инновационной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Управление инновационной деятельностью охватывает стратегические и оперативные аспекты⁷. Распределение инновационной стратегии на глобальном рынке выглядит следующим образом: ориентация на технологии - 36%, ориентация на существующий рынок - 37%, ориентация на потребности, которые еще недовольны - 26%⁸. Стратегия проекта позволяет целенаправленно искать и использовать благоприятные возможности для него. Управление проектом будет максимально эффективным, если учитывать гибкость, инновации, подотчетность, скорость и постоянное совершенствование проекта, что является составляющими факторами характеристики внутренних инноваций проекта⁹. В проектах нужно научиться ставить интересы работников интеллектуального труда достаточно высоко, чтобы суметь привлечь и удержать этих специалистов¹⁰. В идеале часть инноваций должна ориентироваться на будущее - допустим, 50 % идей касаются не текущего, а следующего этапа жизненного цикла¹¹. Исследование основных вопросов внутренних инноваций проекта создают дополнительные возможности для проектов. Мотивация на внутренние инновации каждого сотрудника команды проекта дает положительный результат, который не был запланирован. Соответственно и уровень проекта станет выше предполагаемого в начале. Все это способствует технологическому и экономическому совершенствованию проекта и положительно влияет на процессы инновационной деятельности в проектах и внутреннего развития самих проектно-ориентированных организаций.

Выделение нерешенных частей проблемы. Отсутствие базы терминов "внутренние инновации проекта", "инновационная компонента проекта" и рассмотрение ее структурных элементов в течение жизненного цикла проекта.

Цель работы заключается в стратегии дальнейшей реализации проекта, что зависит от управления внутренними инновациями проекта, в основу которого положена инновационная компонента, которая предоставляет проекту возможность трансформации по степени инновационной полезности при переходе по этапам жизненного цикла проекта.

При достаточном управлении организацией конечный продукт не будет в полной мере соответствовать предполагаемому ранее результату, если не рассматривалась такая функция приспособления проекта как его внутренние инновации. Необходимо смотреть дальше успешности отдельных работ и ориентироваться на стратегические приоритеты организации.

Внутренние инновации проекта (ВИП) - это новизны воплощенные в продукт или услугу проекта и реализованные в процессы проекта для удовлетворения всех заинтересованных сторон.

Инновационная компонента проекта - вновь созданные (примененные) и/или усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество продукта проекта.

Предложены этапы управления инновационной компонентой проекта, что разработанные на базе метода управления знаниями в проектах проектно-ориентированных организаций¹² (см. таблицу).

Этапы управления инновационной компонентой проекта

№ этапа	Этап	Характеристики этапа
1	Определение	Определить какие ВИП имеют решающее значение для успеха и весомости проекта по выбранным критериям
2	Сбор	Собрать приобретенные знания, опыт, методы и квалификации персонала для ВИП
3	Обработка	Выбрать поток упорядоченных инновационных компонент, экспертная оценка их полезности для проекта будет проводиться через информационно-аналитическую службу предприятия
4	Хранение	Хранить отобранные ВИП, которые классифицируются и вносятся в портфель инноваций проектно ориентированной организации (в электронном виде)
5	Распределение	Распределить ВИП из портфеля инноваций, которые становятся доступными для внутреннего и внешнего использования через открытую бизнес-модель
6	Применение	Применить ВИП при осуществлении заданий, решении проблем, принятии решений, поиске идей и обучении
7	Создание	Создать ВИП с помощью обнаружения новых знаний путем наблюдения за проектом, исследований, экспериментирования, креативного мышления, причинного анализа, обработки данных обратной связи
8	Продажа	Продать ВИП при условии использования на основе интеллектуального капитала - новые знания, продукты и услуги, которые могут быть реализованы вне предприятия (в других или подобных отраслях)

В работе рассмотрены следующие инновационные компоненты: новации, новшества, нововведения, инновации¹³.

Схема сопоставления фаз классического жизненного цикла проекта (ЖЦП) и фаз жизненного цикла внутренних инноваций проекта (ЖЦ ВИП) представлена на (рис. 1.)



Рис. 1. Схема сопоставления фаз ЖЦП и фаз ЖЦ ВИП

То есть на концептуальной фазе ЖЦП, которая совпадает со стадией новация в жизненном цикле ВИП, принимается управленческое решение относительно новации. Второй момент управленческого решения принимается по новшеству, которое формализовано и встроено в план проекта на стадии планирования ЖЦП. Третий момент управленческого решения принимается относительно нововведения, которое создано на стадии реализации ЖЦП, как поставка заказчику. Четвертый момент принятия управленческого решения происходит по инновации, которая является самой весомой инновационной составляющей проекта. Она является продуктом за который получается прибыль по завершении проекта на стадии закрытия ЖЦП.

Матрица выбора решений по ВИП в отношении проектно-ориентированной организации основывается на двух стратегиях принятия решения по ВИП: совершенствование ВИП (стратегия преимуществ) и создание нового (стратегия замещения). Стратегическое решение в отличие от обычного имеет большее влияние.

Таким образом, стратегия формирования знаний предусматривает углубление накопленных и генерированных принципиально новых знаний. Поэтому инновационная компонента является стратегическим инструментом управления знаниями проекта и инструментом формирования корпоративной культуры, потому что несет в себе корпоративную ценность. Под ценностью понимаем любой объект, имеющий жизненно важное значение для субъекта.

Исходя из концепции, "инновационная компонента" является центральным сроком предметной области исследования. Постигание его сущности позволило уточнить тер-

минологическую базу области знаний "Процессы управления по фазам жизненного цикла проекта путем введения дополнительных отличительных признаков в определениях терминов:

- "новация" (идентификация восприятия),
- "новшество" (формализация, встраивание в план проекта),
- "нововведение" (поставка заказчику),
- "инновация" (получение прибыли).

Каждая инновационная компонента проходя следующую стадию приближается к инновации проекта, то есть переход в проекте от новации к инновации усиливает инновационную значимость проекта (рис. 2).



Рис. 2. Схема значимости инновационной компоненты в ЖЦП

Выводы и перспективы. В работе впервые рассмотрено сопоставление фаз классического жизненного цикла проекта и фаз жизненного цикла внутренних инноваций проекта. Разработаны этапы управления инновационной компонентой проекта.

Определены сущности трактовки терминов "внутренние инновации проекта", и "инновационная компонента проекта" отображена логическая цепочка взаимодействия инновационных компонент: "новация", "нововведение", "новшество", "инновация" в проектах.

Сформирована концепция применения инновационной компоненты в проектах, которая предоставляет проектным менеджерам возможности принимать решения по проектно-ориентированного развития всего предприятия.

Раскрыты вопросы, которые связаны с процессами создания инноваций в течение жизненного цикла терминального проекта. Рассмотрены возможности применения внутренних инноваций проекта и их создание в течение жизненного цикла проекта как перспективного стратегического направления проекта, в котором стабильно присутствует инновационная деятельность, то есть включена в производственные задачи, выделены основные вопросы по использованию внутренних инноваций, которые требуют определенного решения в проектах¹⁴.

¹ Чернова Д.В., Малышкина М.В. Особенности инновационных систем зарубежных стран // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 99.

² См.: Зуб А.Т. Управление проектами : учеб. и практикум для акад. бакалавриата. Москва : Юрайт, 2014. 422 с.;

Управление проектами : учеб. для бакалавров / А.И. Балашов [и др.] ; под ред. Е.М. Роговой. Москва : Юрайт, 2013. 383 с.

³ См.: Управление проектами : учеб. пособие / В.И. Денисенко [и др.]. Владимир : Изд-во ВлГУ, 2015. 108 с.;

Боронина Л.Н., Сенук З.В. Основы управления проектами : учеб. пособие. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. 112 с.

⁴ Бараненко С.П. Управление проектами : учеб.-метод. комплекс. Москва : АП Наука и образование, 2014. 244 с.

⁵ Боронина Л.Н., Сенук З.В. Основы управления проектами ...

⁶ См.: Зуб А.Т. Управление проектами ...;

Управление проектами : учеб. для бакалавров / А.И. Балашов [и др.] ...;

Бараненко С.П. Управление проектами ...;

Лебедева А.В., Рахматуллина А.Р. Актуальные задачи по оперативному управлению закупками // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. Т. 1. С. 355.

⁷ Управление проектами : учеб. для бакалавров / А.И. Балашов [и др.] ...

⁸ Бараненко С.П. Управление проектами ...

⁹ Боронина Л.Н., Сенук З.В. Основы управления проектами ...

¹⁰ Зуб А.Т. Управление проектами ...

¹¹ Бараненко С.П. Управление проектами ...

¹² Управление проектами : учеб. для бакалавров / А.И. Балашов [и др.] ...

¹³ Управление проектами : учеб. пособие / В. И. Денисенко [и др.] ...

¹⁴ См. также: Рахматуллина А.Р. Проблемы развития городского общественного транспорта // Управление экономическими системами. 2013. № 12 (60). С. 70;

Проблемы внедрения инновационной организационно-образовательной концепции в высшей школе (на примере вектора развития казачьей культурно-образовательной парадигмы) // Методологические основы и экономическое стимулирование инновационной деятельности промышленного предприятия : монография / под ред. Т.Н. Шаталовой. Saint-Louis-Missouri, 2016. С. 163-199;

Подготовка кадров для инновационных промышленных предприятий в высшей школе // Там же. С. 133-199.

DEFINITION OF THE STRATEGIC USEFULNESS OF THE PROJECT BY IDENTIFYING HIS INNOVATIVE COMPONENT

© 2018 Chechina Daria Alekseevna

Student

© 2018 Rakhmatullina Albina Rustamovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: daryanch21@gmail.com

Keywords: innovative component of the project, internal project innovations, strategy, project life cycle.

The analysis of the latest research and publications, the definition of "innovative component", as well as the strategic usefulness of the project by identifying the stages of management of the innovative component, a comparison of the life cycle of the project with the life cycle of internal innovation of the project, a scheme of the importance of the innovative components in the life cycle of the project.

РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ

© 2018 Чтчан Мартин Варужанович
студент

© 2018 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: chtchyan_martin@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: оценка, риск, инвестиционный проект, предприятие, инвестиционная деятельность, метод.

В статье рассматривается проблема учета риска и неопределенности при принятии решения об инвестировании. Проанализированы ключевые особенности и характеристики рисков инвестиционных проектов. Рассмотрены новые методы оценки риска деятельности предприятий в условиях глобализации финансовых рынков.

Инвестирование в различные проекты становится все более рисковым из-за быстрого экономического, технологического и социального развития. Менеджеры компаний должны тратить большую часть своего времени на принятие инвестиционных решений. Процесс принятия инвестиционного решения напрямую связан с оценкой многих теоретических и практических проблем организации и управления экономической деятельностью.

Инвестор, принимающий инвестиционные решения, сталкивается с бизнес-риском, проблемами комплексной оценки проектов, выбором лучшей альтернативы и т. д. Конкуренция, инфляция, изменения спроса и предложения, а также многие другие факторы постоянно меняют бизнес-среду. Можно заметить, что на текущих рынках (без учета финансовых институтов) оценка и управление рисками по-прежнему являются относительно новым и недостаточно развитым процессом¹. Важность оценки риска и управления инвестиционными проектами доказывается довольно просто. Инвестиционный проект может быть представлен как запланированное целевое создание и модернизация² физических объектов и технологических процессов, подготовка технической и организационной документации. Инвестиционный проект служит основой для инвестирования капитала в материальные активы (земли, здания, машины и оборудование) или нематериальные активы (услуги, консалтинг и другие необходимые для завершения проекты) с целью создания, приобретения или увеличения стоимости активов. Все проекты выполняются в соответствии со следующей схемой: план сделан, проблема осмыслена, и затем выбираются средства для реализации плана и, наконец, все цели достигнуты. Фактически, ключевые особенности инвестиционного проекта заключаются в следующем:

1. предполагается, что проект должен использовать наименьший возможный объем ресурсов для максимизации будущей прибыли;

2. проект планируется, финансируется и внедряется в целом;

3. проект может быть предметом конкретных финансовых соглашений и иметь собственный руководящий орган;

4. проект должен иметь определенное время начала и окончания, т. е. период, в течение которого должны быть достигнуты запланированные цели (их вероятность достижения всесторонне оценена);

5. проект имеет определенные границы (географические или даже организационные).

Все формы капитальных вложений неизменно связаны с определенным риском³. Конкретные особенности инвестиционной деятельности связаны с накоплением всех видов рисков в конкретной сфере бизнеса. Инвестиционные проекты, в том числе набор технических, технологических, организационных, финансовых, кадровых и других решений в самых различных отраслях экономики, выполненных в условиях неопределенности, являются особой областью инвестиционной деятельности, что особенно актуально в процессе формирования кластерной модели развития экономики⁴. Все проекты планируются на будущее и, вероятно, будут изменены в большей или меньшей степени, поэтому они неизбежно связаны с риском. В конце концов, нельзя знать, соответствуют ли результаты проекта ожидаемым результатам, несмотря на успешное выполнение конкретных задач проекта. На каждую задачу проекта влияет какой-то риск, который может привести к отклонению от запланированного хода реализации.

Риск инвестиционного проекта имеет следующие отличительные характеристики:

1. Риск инвестиционного проекта имеет сложный характер, охватывающий различные типы инвестиционного риска. Общий уровень риска инвестиционного проекта может быть оценен только при первой оценке составляющих рисков.

2. Риск инвестиционного проекта является объективным явлением на любом предприятии, осуществляющим капитальные вложения, хотя большинство параметров риска зависит от субъективных управленческих решений, принимаемых в процессе подготовки инвестиционного проекта.

3. На каждом этапе исполнения инвестиционного проекта характерны конкретные виды риска, поэтому общий проектный риск оценивается на основе отдельных этапов инвестиционного проекта.

4. Инвестиционная прибыль обычно формируется после того, как были сделаны инвестиции, то есть в процессе деятельности компании, поэтому формирование положительных денежных потоков напрямую связано с эффективностью деятельности компании и рисками деятельности. В связи с этим риск инвестиционного проекта тесно связан с предпринимательским риском предприятия.

5. Фактор времени оказывает значительное влияние на уровень риска проекта. При выполнении долгосрочных инвестиционных проектов неопределенность результатов обусловлена неопределенностью многих внешних и внутренних факторов окружающей среды. Общий уровень риска проекта напрямую связан с его продолжительностью.

6. Уровень риска того же типа проектов, выполненных одной и той же компанией, различается. Уровень риска меняется из-за многих постоянно меняющихся объективных и субъективных факторов. Поэтому уровень риска инвестиционного проекта должен оцениваться индивидуально для конкретных условий, в рамках которых выполняется проект.

7. Отсутствие достаточной информации, необходимой для оценки уровня риска. Уникальность параметров каждого инвестиционного проекта не позволяет компании хранить достаточную информацию, которая может быть использована при применении экономических, статистических, аналоговых и других методов оценки рисков проекта.

8. Отсутствие надежных рыночных показателей, необходимых для оценки уровня риска. Компания, осуществляющая финансовые инвестиции, может использовать индикаторы рынка капитала. Однако сегмент инвестиционного рынка, который напрямую связан с реальными инвестициями, не имеет таких показателей. Это снижает надежность оценки рыночных факторов при анализе рисков проекта.

9. Субъективность оценки. Хотя риск проекта объективен, способ его измерения является субъективным. Эта субъективность, то есть неправильность оценки явления, вызвана использованием ненадежной информации, отсутствием квалификации и неопытности людей, делающих оценку, и т. д.

Следует отметить, что оценка рисков должна быть выполнена, когда подробно описывается инвестиционная концепция и разрабатывается план реализации инвестиционного проекта. В этом случае можно определить оптимальное количество критериев, описывающих риск, тем самым, уменьшая неопределенность, типичную для инвестиционных проектов⁵. Оценка риска проекта имеет первостепенное значение. Поэтому риск является одним из наиболее важных факторов, определяющих результаты проекта, а анализ и управление рисками имеют решающее значение для выполнения проекта.

Глобализация финансовых рынков, растущая конкуренция между организациями и социальным и технологическим развитием способствуют применению новых методов оценки риска. Новые технологические достижения помогают исследователям и практикам осознавать важность использования различных аналитических подходов для оценки эффективности предприятия и оценки критериев, описывающих риск выполненных операций, в частности. Большинство специалистов и исследователей, принимающих решения, подчеркивают, что стандартные методы, используемые в этой области, не совсем согласуются с человеческими способностями восприятия и обработки данных. Возможным решением этой проблемы является применение методов принятия речевого анализа, которые научно обоснованы и используют критерии оценки, основанные на психологии.

Оценка риска зависит от ряда переменных⁶. Стремясь к объективности решения, которое должно оценивать риск рассматриваемого объекта с разных точек зрения, необходимо оценить большое количество различных типов рисков и критерии их описания. Инвестиционное решение с более высоким, чем планировалось, уровнем риска оказывает сильное негативное влияние на эффективность других решений и уровень удовлетворенности заинтересованных сторон. Поэтому влияние всех изменений на окончательную оценку должно быть точно оценено и рассчитано.

Анализ проектного риска, основанный на использовании финансовых и нефинансовых критериев, помогает определить текущее состояние и перспективы деятельности предприятия⁷. Это подтверждается тесным сотрудничеством специалистов и исследователей в области финансирования и математического моделирования. Как правило, технологические решения, которые принимаются в финансовом анализе, основаны на оптимизации, системах поддержки принятия решений, многокритериальном анализе, искусственном интеллекте, стохастических моделях и методах. С точки зрения производи-

тельности одним из требований к результатам, получаемым любым из доступных методов, является предоставление объяснений.

При моделировании конкретной ситуации реальные процессы часто упрощаются для облегчения их описания, однако они все равно должны отражать рассматриваемую ситуацию. Поэтому при выполнении многокритериального анализа для решения конкретной задачи требуется выбор соответствующего набора критериев. Принимая решения в области управления рисками⁸, лица, принимающие эти решения, сталкиваются с различными проблемами. Основные из этих проблем могут быть сформулированы следующим образом:

1. Требуется обобщение и оценка критериев управления для различных проектов или организаций;

2. В оценке должны учитываться интересы различных заинтересованных сторон;

3. Доступные альтернативные решения должны быть тщательно проанализированы.

Отсутствие количественной и качественной информации, возникающей по разным причинам (полное отсутствие информации, нежелание ее предоставлять и т. д.), сильно влияет на принятие инвестиционного решения. Поэтому для оценки риска рациональным может считаться использование методов устного анализа, требующих только минимальной количественной информации. Так, ряд исследователей, рассматривающих методы принятия решений⁹, знают и подчеркивают несоответствие между доступными стандартными методами и человеческими возможностями принятия и обработки информации. В частности, одним из способов решения этой проблемы является использование метода поддержки речевого анализа, а именно, метода классификации реальных альтернатив, имеющего следующие характеристики:

- метод позволяет сделать полную классификацию всех альтернатив или их конкретных наборов;

- описание объектов, предоставленных эксперту для оценки, имеет форму, подходящую для анализа, поскольку она не содержит искусственно созданных промежуточных числовых данных;

- согласованность данных, полученных от экспертов, проверяется;

- используется эффективная методика обследования экспертов (с учетом количества заданных вопросов).

Очевидно, что риски могут быть обнаружены в любой деятельности предприятия или операции. Классификация рисков - сложная проблема, поскольку она связана с рядом критериев, в частности, среды, в которой обнаружены риски, и ее неопределенности. Рассмотренный метод, основанный на речевом анализе, может быть использован в оценке уровня риска и достижения лучших результатов при реализации инвестиционных проектов и в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

¹ Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Исакова Э.И. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики : учеб.-метод. пособие для подготовки магистров по направлению "Экономика". Уфа : БАГСУ, 2012. 77 с.

² Заступов А.В. Резервы повышения эффективности нефтеперерабатывающего комплекса на примере предприятий ОАО "НК "Роснефть" Самарской области // Нефть. Газ. Новации. 2012. № 11 (166). С. 90-94.

³ Кошечкин С.А. Концепция риска инвестиционного проекта. URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.

⁴ Заступов А.В. Кластерная модель развития промышленных отраслей экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 3 (149). С. 13-18.

⁵ Живетин В.Б. Экономические риски и безопасность: (анализ, прогнозирование и управление). Москва : ИПР, 2009. 345 с.

⁶ Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие. Москва : Дело и Сервис, 2010. 112 с.

⁷ Заступов А.В. Стратегические конкурентные преимущества в управлении активами нефтяных компаний // Нефть. Газ. Новации. 2011. № 3 (146). С. 80-82.

⁸ Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия : учеб. пособие. Москва : Дашков и К, 2015. 420 с.

⁹ Заступов А.В. Современные методические подходы в анализе, оценке и управлении рисками в нефтедобыче // Нефть. Газ. Новации. 2009. № 7. С. 78-82.

RISKS OF INVESTMENT DECISIONS IN BUSINESS

© 2018 Chtchyan Martin Varuzhanovich

Student

© 2018 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: chtchyan_martin@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: assessment, risk, investment project, enterprise, investment activities, method.

In article the problem of accounting of risk and uncertainty at making decision on investment is considered. Key features and characteristics of risks of investment projects are analysed. New methods of assessment of risk of activity of the enterprises in the conditions of globalization of the financial markets are considered.

УДК 332

Код РИНЦ 06.61.01

ПРОБЛЕМЫ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© 2018 Шакурова Елизавета Викторовна

студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: L19981203@mail.ru

Ключевые слова: пищевая и перерабатывающая промышленность, сельское хозяйство, аграрно-промышленный комплекс, показатели эффективности, проблемы развития, импортозамещение.

Рассмотрены основные показатели, характеризующие эффективность функционирования пищевой и перерабатывающей промышленности в Самарской области, проведен анализ по данным показателям, представлены его результаты.

Пищевая промышленность является одной из основополагающих видов деятельности не только промышленности в Самарской области, но и в России в целом. Пищевая промышленность является составной частью аграрно-промышленного комплекса. Компании пищевой промышленности перерабатывают сырье, поступающее от сельскохозяйственных предприятий. В связи с санкционной политикой государство РФ предпринимает различные меры по улучшению состояния АПК. Но все еще существует ряд проблем.

Агропромышленный комплекс является важнейшим элементом государственной экономической политики, основные цели его неразрывно связаны с функционированием пищевой промышленности, они заключаются в следующем:

- производство сельхозпродукции соответствующего качества для создания резервов продовольствия;
- удовлетворение потребностей населения на уровне научно обоснованных норм в продуктах питания и предметах массового потребления;
- повышение уровня и качества жизни работников сельского хозяйства;
- повышение эффективности функционирования продовольственного комплекса государства в целом.

Следует признать, что в полной мере эти цели АПК не реализуются¹. В связи с этим целесообразным будет использовать определенные показатели, характеризующие состояние отрасли и оценивающие эффективность управления на федеральном уровне. Такие показатели могут включать оценку:

- совокупного результата улучшения работы агропромышленного комплекса области;
- степени развития в области пищевой и перерабатывающей промышленности;
- соотношения достигнутых пищевой отраслью результатов и совокупных затрат по производству и сбыту произведенных пищевых и пищевкусовых товаров;
- обеспеченности покупательского спроса продовольственными товарами отечественного производства;
- улучшения качества и структуры питания населения и степени достижения рекомендуемых физиологических норм потребления.

Мониторинг обозначенных показателей на уровне РФ и отдельных регионов не только позволит характеризовать эффективность управления пищевой отраслью, но и ориентируют органы управления на действия в конкретных стратегических направлениях, направленных на ее повышение.

В Самарской области осуществляют свою деятельность 11 отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности: мукомольно-крупяная, хлебопекарная, мясоперерабатывающая, молокоперерабатывающая, рыбоперерабатывающая, кондитерская, масло-жировая, пищевкусовая, макаронная, пиво-безалкогольная, ликеро-водочная. Большинство организаций пищевой промышленности в Самарской области развиваются динамично и обеспечивают рабочими местами около 24 тыс. человек².

На территории Самарской области действует 780 профильных компаний, которые располагают достаточным потенциалом для производства основных продуктов питания. Самые крупные из них это: хлебопекарное предприятие ЗАО "Самарский булочно-кондитерский комбинат", филиал "Молочный коминат "САМАРАПАКТО" - флагман молочной промышленности, ООО "Фабрика качества"- крупнейшее мясоперерабатывающее предприятие региона, ООО "Нестле - Россия" (Шоколадная фабрика Россия) - компания №811е, крупнейший в мире производитель продуктов питания.

**Производство продукции предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности
в Самарской области за 2015-2016 гг., тыс. т***

Наименование продукции	Производство	% к предыдущему году
Мясо и субпродукты	43,8	107,2
Колбасные изделия	35,0	103,8
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) охлажденные, замороженные и замороженные	12,9	145,9
Фруктоовощные консервы (тыс. усл. банок)	341 077	103,2
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	181,2	105,9
Хлеб и хлебобулочные изделия	117,4	100,8
Кондитерские изделия	125,2	122,5

* По данным официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: samarastat.gks.ru.

Производство пищевой продукции в Самарской области достигает положительных показателей. Таблица наглядно представляет некоторые отрасли, производство которых преобладает в Самарской области. Это такие, как производство хлеба и хлебобулочных изделий и производство кондитерских изделий. Наибольший удельный вес в структуре товаров местных предприятий пищевой промышленности занимают такие виды деятельности, как производство напитков (34,8%), хлеба и хлебобулочных, кондитерских, макаронных изделий (21%), мяса и мясopодуктов (13,8%), молочных продуктов (12,8%). По показателю, % к предыдущему году видно, что в целом по всем, отраслям наблюдается динамика³.

Индекс производства по виду экономической деятельности "производство пищевых продуктов, включая напитки" в январе - сентябре 2015 года к соответствующему периоду прошлого года составил, 93,9%. Сокращение производства по сравнению с аналогичным периодом, 2014-го наблюдалось во всех основных видах экономической деятельности, занимающих наибольший удельный вес в структуре пищевой промышленности региона. Так, выпуск напитков, уменьшился на 9%, прочих пищевых продуктов - на 3%, мяса и мясopодуктов - на 10,5%, молочных продуктов - на 1%³.

При этом выросла инвестиционная активность предприятий пищевой промышленности области. В январе - июне 2015 года на развитие отрасли направили 1213,5 млн. рублей - на 40% больше, чем за соответствующий период прошлого года³.

За 2015 год компании пищевой промышленности области отгрузили товаров на 69, 2 млрд. рублей, что составляет 11,2 % в общем объеме отгруженной обрабатывающими производствами продукции³.

Импортозамещение по большинству видов товаров пищевой промышленности в целом достигнуто. В 2015 году впервые превышен минимальный порог продовольственной независимости по мясу. Согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ, самообеспеченность РФ мясом должна, быть не менее 85%. Самообеспеченность страны мясом, должна составить 88,3 % согласно Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 г. В 2014 году самообеспеченность России: мясом всех видсж составила 84,8%, в 2015 году - достигла 89,7%., 10 лет назад показатели составляли 60,7%³.

К 2015 году прописанные в Доктрине продовольственной безопасности РФ показатели продовольственной независимости обеспечены практически по всем видам товаров пищевой промышленности. Однако другой не менее важный показатель - экономическая доступность продовольствия для населения достигнут еще не в полной мере.

Так же можно выявить еще ряд существенных проблем, касающихся: развития пищевой и перерабатывающей промышленности в Самарской области. Это такие, как:

1. несовершенство механизмов государственного и таможенногорегулирования продовольственного рынка стран;

2. неразвитость инфраструктуры пищевой отрасли, основной целью которой: является эффективное осуществление производственного процесса;

3. высокая степень зависимости пищевого производства от импортного сырья и колебания мировых цен на него;

4. недостаточное внимание к разработке технических регламентов производства пищевых товаров и контроля качества выпускаемой продукции;

5. низкий уровень рентабельности производства большинства видсж пищевой продукции;

6. рост импортозависимости продовольственного рынка страны и регионов и недостаточность конкурентоспособности отечественных продуктов питания;

7. высокая степень износа оборудования пищевых предприятий и большая доля ручного труда в производстве продукции;

- 8) неблагоприятные условия для инвестирования в малые и средние предприятия отрасли.

Макроуправление, направленное на снятие или смягчение выше означенных ограничений в развитии пищевого производства, может, быть связано с осуществлением следующих структурных преобразований⁴:

- развитие отраслей: по первичной переработке сельскохозяйственного сырья, улучшение условий его хранения;

- сокращение потерь связанных с отсутствием достаточных перерабатывающих мощностей, создание которых в отраслях по производству скоропортящегося сезонного сельскохозяйственного сырья позволит осуществлять его переработку в оптимально сжатый срок, а также обеспечит максимальный выход продукции из всего производственного сырья;

- дальнейшее развитие отраслей пищевой промышленности, не обеспечивающих население по физиологическим нормам питания отечественной продукцией;
- развитие отраслей пищевой промышленности, производящих высококачественные в физиологическом отношении и конкурентоспособные с иностранными аналогами продукты питания на базе ресурсосберегающих и безотходных технологий;
- создание новых отраслей и производств по переработке отходов пищевого сырья, что обеспечит увеличение выпуска продукции.

Другими словами, приведение пищевой промышленности в состояние, адекватное требованиям времени, должно осуществляться в следующих направлениях⁵:

- увеличение производства пищевых продуктов в количестве, достаточном для обеспечения населения страны;
- освоение новых видов конкурентоспособной и высококачественной продукции с применением современного оборудования;
- укрепление сырьевой базы, обеспечение полной переработки всего произведенного сельскохозяйственного сырья в оптимальный срок;
- диверсификация производства, осуществление структурных сдвигов в производстве, в том числе и слияние наиболее эффективных производств, направленных на поддержание конкурентоспособности пищевых предприятий.

Ради преодоления сложившихся негативных процессов в отраслях пищевой промышленности необходимы решительные действия со стороны органов управления федерального и регионального уровней.

Актуальность повышения эффективности макроуправления пищевой отрасли усугубляется тем обстоятельством, что пищевая промышленность имеет сложную структуру, различные модели управления входящих в нее отраслей и производств и разных характер формирования производственно-хозяйственных и финансово-экономических отношений, что привело к образованию устойчивых ограничений развития отрасли.

В сложившихся условиях, это возможно только на правовой основе государственного регулирования агропромышленного производства.

В настоящее время система государственного регулирования, как пищевой промышленности, так и продовольственного комплекса в целом, на федеральном уровне выступает основой формирования системы целей: и ограничений в рамках единой общенациональной экономической политики.

Целенаправленность и единство макро политики в области развития пищевой и перерабатывающей промышленности определены следующими правовыми и нормативными актами:

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537);
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020, года. Доктрина продовольственной безопасности (Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120);
3. Об основах государственной политики: Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020. года (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873-Р);

4. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012, г. № 559-Р. Общие положения);

5. Рекомендуемые рациональные нормы, потребления пищевых продуктов, отвечающие современным, требованиям здорового питания (Приказ Минздравсоцразвития от 02 августа 2010 г. № 593н).

Представленный перечень базовых документов отчетливо демонстрирует связь макроуправления пищевой: промышленностью с другими направлениями государственной политики.

Следует отметить, что заявленные цели и мероприятия отдельных направлений государственной политики, а также прогнозируемые параметры финансирования и ожидаемых результатов не всегда согласуются, а порой просто взаимоисключают друг друга.

В связи с этим при разработке мер по развитию пищевой промышленности на базе системного подхода особое внимание, следует обратить на согласованность и взаимный учет направлений, воздействия на пищевую отрасль с другими видами государственной политики.

На современном этапе особенно ощущается объективная необходимость активного и четкого участия государства в разработке общей стратегии развития всех отраслей, входящих в агропромышленный комплекс, как главных участников продовольственного рынка России. Немаловажным является создание стратегии развития на каждом предприятии индивидуально с учетом положений общей стратегии. Для этого необходимо учесть:

1) При принятии стратегических решений макро- и мезоуровней в сфере управления пищевой промышленностью важно учитывать между народный опыт государственного регулирования деятельности пищевых производств, позволяющий развитым странам защищать национальные интересы, интенсивно развиваться в мировом сообществе. В связи с этим органы федерального и регионального уровня должны возлагать разработку перечня конкретных мер адаптации различных отраслей пищевой промышленности АПК России к условиям работы в ВТО и контролировать доведение этих материалов до субъектов пищевой и перерабатывающей промышленности.

2) Создание в отрасли системы стимулирования работы по внедрению безотходных и малоотходных технологий, обеспечивающих комплексное и рациональное использование сельскохозяйственного сырья, что является одним из условий улучшения ресурсосбережения и охраны окружающей среды.

3) С целью приведения структуры управления пищевой и перерабатывающей промышленностью современным требованиям целесообразно в системе управления АПК РФ создать единый государственный орган по пищевой и перерабатывающей промышленности. Прямые и конкретные меры воздействия на деятельность пищевых предприятий укрепят финансовую, организационную и нормативно-правовую базу управления предприятий отрасли и повысят эффективность их деятельности и отрасли в целом.

4) Для повышения эффективности управления в каждой под отрасли пищевой и перерабатывающей промышленности целесообразно применение профильного подхода к финансированию отрасли. Суть его состоит в финансировании различных подотраслей

не равномерно, а в определенной пропорции, которая бы учитывала прогноз изменения потребления, капиталоемкость подотраслей и необходимость развития собственного производства.

Таким образом, состояние отрасли пищевой и перерабатывающей промышленности в Самарской области развивается динамично, но для поддержания положительных результатов необходимо осуществление ряда мер по улучшению показателей эффективного функционирования отрасли. Важным аспектом в развитии отрасли является составление плана на долгосрочную перспективу с учетом быстро меняющихся факторов внешней среды.

¹ Анохина М. Роль хозяйственного механизма в обеспечении экономического роста агропромышленного комплекса // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 7. С. 121.

² Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области. URL: <http://mcx.samregion.ru> (дата обращения: 07.04.2018).

³ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: samarastat.gks.ru (дата обращения: 07.04.2018).

⁴ Васильева Н.А. Проблемы развития пищевой промышленности России в условиях глобальной конкуренции // Российское предпринимательство. 2012. № 7. С. 103-107.

⁵ Антамошкина Е.Н. Приоритеты аграрной политики в вопросах продовольственной безопасности // Экономика, предпринимательство и право. 2013. № 1 (18). С. 58-66.

Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 30.11.10 № 2136 р).

PROBLEMS OF THE FOOD INDUSTRY OF THE SAMARA REGION AND THEIR SOLUTIONS

© 2018 Shakurova Elizaveta Victorovna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: L19981203@mail.ru

Keywords: food and processing industry, agriculture, agro-industrial complex, efficiency indicators, development problems, import substitution.

The article contains the main indicators characterizing the efficiency of the functioning of the food and processing industry in the Samara region, analysis of these indicators and results of the analysis in the form of significant problems in the development of the industry.

ФРАНЧАЙЗИНГ - ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2018 Шаповалова Ангелина Романовна
студент

© 2018 Логинова Екатерина Витальевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: angelina.sha17@gmail.com

Ключевые слова: цифровая экономика, сфера услуг, франчайзинг, инновационное развитие, коммерческая деятельность.

Приобретение франшизы становится сегодня все более популярным явлением, многие компании стараются укрепить свои позиции на рынке благодаря известным брендам или таким образом масштабируют свой бизнес. Опыт российских компаний-правообладателей показывает, что в сфере услуг именно IT-разработки по автоматизации бизнес-процессов способны привлечь и удержать франчайзи.

В Российской Федерации ежегодно растет количество франчайзиш. К сегодняшнему дню в стране функционирует около 1400 франчайзинговых концепций и более 70000 франчайзинговых точек, при этом число национальных франчайзинговых концепций составляет 65 % от этого числа; по этому показателю РФ находится на 8 месте в мире. Франчайзинг по праву можно назвать двигателем развития малого и среднего предпринимательства, доля которого в нашей стране составляет 20% валового внутреннего продукта, поэтому дальнейшее развитие франчайзинга в России просто необходимо для того, чтобы увеличить число малых и средних предприятий на внутреннем рынке.

Стоит учесть, в российском законодательстве такое понятие как "франчайзинг" отсутствует. Юридически идентичен договору франчайзинга - договор коммерческой концессии¹. По ДКК одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности последнего комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и прочее². Федеральной службой по интеллектуальной собственности в обязательном порядке производится регистрация договоров коммерческой концессии.

Развитие франчайзинга в РФ можно назвать стабильным. В соответствии с данными franshiza.ru на сентябрь 2017 года в России зарегистрировано 1470 компаний-правообладателей, активно продвигавших свои услуги вдвое меньше³. Исследования портала свидетельствуют о росте компаний-правообладателей с 2015 года по 2017 год на 4,8%, этот показатель упал на 2,3 процентных пункта по сравнению с предыдущими годами.

Показателем успешности и устойчивости франшизы служит число заключенных с франчайзером договоров. Предыдущий год показал популярность низкостоимостных франшиз франшиз, представляющих франчайзисвои IT-разработки. Типичным франчайзи является менеджер, бизнесмен, у которого есть до 5 миллионов рублей на открытие и продвижение бизнеса. Франшиза служит ему источником пассивного дохода. Но стоит отметить, что не вовлеченность франчайзи в собственное дело может не оправдать ожиданий от вложенных во франшизу средств. Покупка уже готового бизнеса в данном случае, будет выгоднее, чем приобретение франшизы, так как несет в себе меньше рисков, связанных с продвижением компании на рынок. Покупка уже готового бизнеса в данном случае, будет выгоднее, чем приобретение франшизы, так как несет в себе меньше рисков, связанных с продвижением компании на рынок.

На сегодняшний день рынок в основном представлен отечественными и зарубежными франшиза мирозного рода. Но далеко не каждый возможный пользователь может отличить успешную компанию-правообладателя, от компании, собирающей паушальные взносы (первоначальный единовременный платеж для входа в бизнес). Ключевым критерием при приобретении такого рода бизнеса будет являться уникальность и эффективность применяемых франчайзером решений. Это своего рода уникальное торговое предложение, положительно влияющее на будущее франчайзи.

Мы живем во время глобальной экономической и социальной трансформации; цифровизация распространяется повсюду: в промышленности, в малых и средних предприятиях, осуществляющих продажи и услуги, в школах и в университетах⁴. С появлением такой глобальной сети как Internety людей меняется образ жизни, способ работы. В дальнейшей перспективе ожидается многократное ускорение IT-развития посредством интеграции интернета и мобильной связи. Поэтому многие успешные компании-правообладатели, вкладывая ресурсы в IT-разработки, уже занимают лидирующие позиции и обеспечивают себе место среди лучших компаний в ближайшем будущем.

Ежегодно, используя данные Роспатента о товарных знаках, по которым на протяжении года были зарегистрированы/расторгнуты ДКК, РБК представляет рейтинг самых востребованных и динамично развивающихся франчайзинговых сетей в РФ⁵. В основу рейтинга положено количество заключенные с правообладателем контракты в 2017 году. Если количество контрактов заключенных в отчетном году совпадает, то место в рейтинге определяется общим числом контрактов. Из 50-ти компаний, представленных в данном рейтинге, более половины появились в нем впервые, десятка лидеров так же обновилась наполовину. В таблице представлена десятка лидеров, вошедших в топ-50 самых востребованных франшиз в 2017 году.

Рейтинг востребованных франшиз РБК 2017*

Место	ТМ	Количество заключенных контрактов
1	"1С"	698
2	"Додо Пицца"	128
3	"Гемотест"	101
4	"Бегемот"	96
5	"Чебаркульская птица"	87
6	"220 вольт"	66
7	"Сибирская заправка"	49
8	Автосервис "Вилгуд"	47
9	"Хеликс"	45
10	"Национальный кредит"	41

* Рейтинг РБК: топ-50 самых востребованных франшиз в 2017 году. URL: https://www.rbc.ru/ratings/own_business/04/04/2018/5ab5019e9a79470e78c0f343 (дата обращения: 09.04.2018).

На первом месте уже третий год подряд находится компания "1С", предоставляющая программы по автоматизации бизнес-процессов, которая с большим отрывом в 570 пунктов лидирует в данном рейтинге. Компания связывает это главным образом с популярностью продуктов, а так же невысокими паушальным взносом и фиксированными роялти. По словам Бориса Нуралиева, основателя компании: "Это франшиза, доступная всем". Для франчайзи компания предлагает разработанный план продаж и стандарт обслуживания, в котором продуманы все ключевые моменты работы аутсорсинговой компании, включая в себя создание фирмы, подключение и обслуживание клиентов, а так же отключение клиентов от обслуживания.

Компания "Додо Пицца" поднялась на второе место с 15 строчки. Динамика открытия франшиз компании говорит о том, что она имеет большую вероятность задержаться в данном рейтинге, сохранив свои лидирующие позиции. По словам основателя пиццерии Федора Овчинникова в год компания смогла открыть 114 новых точек на территории РФ и 14 пиццерий за ее пределами. Компании пришлось инвестировать в команду и развивать IT-инфраструктуру в связи с двукратным ростом выручки и большой нагрузкой на DodoIS. "Додо Пицца" смогли сделать свой бизнес более эффективным, автоматизированным и прозрачным благодаря IT-разработке, упрощающей все бизнес-процессы. Облачная система по управлению пиццериями получила название Dodo IS. Система делает бизнес прозрачным для собственника и позволяет контролировать все бизнес-процессы, начиная от бухгалтерии и премирования сотрудников, заканчивая мониторингом работы сотрудников, приемом и управлением заказами, поэтому она является основным преимуществом компании⁵.

Автосервисы являются новой нишей для развития франчайзинга, как показала статистика то рынок франшиз СТО постоянно растет. 58% компаний являются узкоспециализированными, 33% - независимые станции технического обслуживания и только 9% являются официальными дилерами. Рейтинг востребованных франшиз РБК пополнился в 2017 году компанией "Вилгуд", которая предлагает пользователем разработанную IT-систему Wilgood IS, которая осуществляет множество функций связанных с управлением

автосервиса. На данный момент франшиза представлена 103 станциями. Ручной труд автоматизировался благодаря IT-алгоритмам, многие процессы, такие как финансовая и бухгалтерская отчетности, маркетинг, логистика, управление персоналом, премирование и рейтинг сотрудников стали систематизированными и управляемыми при помощи Wilgood IS, которая отслеживает множество показателей в онлайн-режиме и сообщает владельцу о нежелательных отклонениях. Прорыв IT-технологий на рынке станций технического обслуживания является примером того, как на смену человеческому труду приходят автоматизированные технологии, основанные на IT-системах⁶.

Таким образом, главным трендом XXI века по праву можно назвать оптимизацию за счет IT-систем. Лидирующие компании проявили себя в первую очередь как технологические компании и благодаря этому завоевали огромную долю рынка в своей нише. Автоматизация и оцифровка - вот во что вкладывают ресурсы развивающиеся компании. Меняется общество, меняется мир и соответственно потребности потребителей, поэтому чтобы составить конкуренцию успешно-развивающимся компаниям, нужно сделать упор на IT-разработки по автоматизации бизнес-процессов. МСП придется следить за современными трендами в сфере предпринимательства, искать уникальные торговые предложения и продвигать политику укрепления бренда, а также освоить цифровизацию и автоматизацию или же стать частью технологически развитой компании.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017).

² Сухарев А.Я. Большой юридический. 3-е изд., доп. и перераб. Москва : Инфра-М, 2009. 858 с.

³ Новости франчайзинга. URL: <https://franshiza.ru> (дата обращения: 10.04.2018).

⁴ Франчайзинговые компании в новой цифровой экономике. URL: <http://www.edscuola.it/archivio/lre/franchising.html> (дата обращения: 09.04.2018).

⁵ Франшизы, изменившие рынок. URL: <https://vc.ru/33403-franshizy-izmenivshie-rynok> (дата обращения: 09.04.2018).

⁶ Там же.

FRANCHISING - AN INNOVATIVE FORM OF COMMERCIAL ACTIVITY

© 2018 Shapovalova Angelina Romanovna

Student

© 2018 Loginova Ekaterina Vitalievna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: angelina.sha17@gmail.com

Keywords: digital economy; service sector; franchising; innovative development; commercial activity.

The acquisition of a franchise today is becoming an increasingly popular phenomenon, many companies are trying to strengthen their position in the market thanks to well-known brands or in this way they scale their business. The experience of many Russian franchisors shows that it is the IT-development of business processes automation that can attract and retain franchisees in the service sector.

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2018 Шаповалова Ангелина Романовна
студент

© 2018 Ралык Динара Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: angelina.sha17@gmail.com

Ключевые слова: фармацевтическая промышленность, биотехнологии, инновации, инновационное развитие, коммерческая деятельность.

На данный момент фармацевтическая промышленность является одной из перспективных отраслей в России, потому что благодаря росту курса иностранных валют отечественные производители получили возможность укрепить свои позиции на внутреннем рынке. Темпы и расширение технологических инноваций значительно возросли в области биотехнологий, поэтому многие национальные компании, не упуская эту возможность, возводят фундамент инновационного отечественного фармацевтического рынка.

Реальные доходы населения России сократились за последние годы, снизилась покупательская способность, которая в том числе повлияла и на фармацевтический рынок. В первую очередь это коснулось оригинаторов - препаратов, поставляющихся на мировой рынок транснациональными компаниями, которые стали терять свои позиции на российском рынке. Это в свою очередь положительно повлияло на национальных производителей. Но драйверами роста фармацевтического рынка стали производители дженериков высокого качества, безусловно, из-за низкой стоимости этих препаратов по сравнению с оригинальными препаратами. Таким образом, ключевыми особенностями российского фармацевтического рынка являются: большая доля средств-дженериков среди лекарственных средств, изготовление многими предприятиями готовых лекарственных средств, которые являются низкокачественными по сравнению с оригинальными препаратами из-за рубежа, склонность населения приобретать наиболее дешевые препараты и склонность к фитотерапии. Сложившаяся ситуация отрицательным образом воздействует на производителей, которые с каждым годом производят большое количество дженериков и не имеют стимула для выпуска собственных препаратов из-за неэффективности последнего, что связано с высокими затратами на НИОКР.

В 2010 году была запущена федеральная программа "Фарма-2020", ее первым приоритетом было предоставление российским пациентам отечественных лекарств доступных по цене и приемлемых с точки зрения качества, в том числе предоставление аналогов наиболее эффективных зарубежных лекарств¹. Но в то же время Министерство

промышленности и торговли России заявило, что стратегической целью было развитие инновационных лекарственных препаратов в России и выведение их на международные рынки.

Сегодня, восемь лет спустя, ведущие российские фармацевтические компании регистрируют свои лекарства в более чем 60 странах мира. Более того, акцент на экспорте определяется не только продуктами, локализованными иностранными производителями в России, но и лекарствами, производимыми российскими компаниями. "Biotech" - одна из наиболее перспективных областей современной фармакологии. В последние годы несколько российских компаний, включая ЗАО "БИОКАД", АО "Р-ФАРМ", АО "ГЕНЕРИУМ" и ГК "ГЕРОФАРМ" сделали прорыв, разработав и представив на рынок свои продукты, необходимые для лечения тяжелых заболеваний, в частности, редких, включенных в список программы "Семь нозологии" (суть программы - покупка препаратов, необходимых для лечения людей с несколькими редкими патологиями, требующими дорогостоящей терапии, на деньги из федерального бюджета).

Одну из лидирующих позиций рынка биотехнологий занимает компания ЗАО "БИОКАД", основанная в 2001 году в Москве². Компания вошла в ТОП-15 рейтинга "ТехУспех", заняв четвертую строчку среди крупных компаний с объемами выручки свыше 2 млрд. рублей³. Это ведущая российская инновационная биотехнологическая компания, которая объединяет центр исследований и разработок мирового класса, ультрасовременные фармацевтические и биотехнологические производственные объекты, а также доклиническую и клиническую исследовательскую инфраструктуру, соответствующую международным стандартам. На данный момент в компании работает свыше 1400 человек, из которых более 650 ученые и исследователи. Офисы и представительства компании расположены в США, Китае, Индии, Сингапуре и других странах. Каждая дочерняя компания или партнерская компания успешно сочетает в себе НИОКР, оценку рынка и деятельность по развитию бизнеса и обеспечивает доступ к высококвалифицированным кадрам, инновациям и рыночным возможностям региона. Лаборатории, занимающиеся разработкой и исследованиями, оснащены самым современным и высокотехнологичным оборудованием. "БИОКАД" использует для разработки лекарственных средств технологию structure-based drug design (изобретательский процесс поиска новых лекарств), использующую методы компьютерного моделирования, что позволяет сделать поиск молекул направленным. Отобранная молекула с помощью математического моделирования оптимизируется под конкретную мишень, а затем воспроизводится в реальной лаборатории. На данный момент в компании существуют три центра исследования и разработок, которые занимаются созданием как оригинальных, так и воспроизведенных препаратов: инновационный кластер Любучаны (Московская область), инновационный кластер Нойдорф (Санкт-Петербург), входящий в ОАО "ОЭЗ", и инновационный кластер Фронтвая (Санкт-Петербург)⁴. Постоянно и поступательно развиваясь, компания захватывает огромные рынки, в том числе зарубежные, принося огромную пользу населению многих стран.

Компания является одной из немногих в мире компаний полного цикла создания лекарственных препаратов, начиная поиском молекул и генной инженерии до крупномасштабного производства и маркетинговой поддержки. Препараты "БИОКАД" используются для лечения самых сложных заболеваний как рак, ВИЧ, гепатит С, рассеянный склероз и другие. В 2015 году уникальный отечественный препарат от гепатита С Альге-

рон® (цепэгинтерферон альфа-2b) удостоился звания "Лучший инновационный продукт", организатором конкурса "Лучший инновационный продукт Санкт-Петербурга" выступил комитет по промышленной политике и инновациям. При этом сотрудники компании не собираются останавливаться на достигнутом и работают над несколькими оригинальными и нужными людям проектами.

На данный момент ведется два масштабных проекта "MABNEXT" (получение лекарственных средств на основе моноклональных антител) и "CHEMNEXT" (получение низкомолекулярных соединений для создания революционных препаратов химической природы). В проектах реализован полный цикл разработки: от компьютерного моделирования и геной инженерии до клинических испытаний. В работе задействованы более 420 ученых специалистов в различных областях науки - генетики, биохимии, биотехнологии, химии и других.

По результатам аудита российского фармацевтического рынка IMS Health, аналитической компании, за январь-декабрь 2017 года "БИОКАД", биотехнологическая компания, второй год подряд сохраняет лидерство в сегменте закупок государственного бюджета (с учетом данных по всем лекарствам) в рублевом выражении и в конечных ценах. Более того, компания впервые заняла первое место в рейтинге поставщиков в сегменте государственных закупок противоопухолевых препаратов, как в рамках, так и за пределами программы "Семь нозологий". Данные о производстве компании представлены в табл. 1.

Таблица 1

Производство ЗАО "БИОКАД"*

Производство	Площадь производства	Продукция	Производственная мощность
Москва, Петрово-Дальнее корпус 1	S = 2600 м ²	Биологические субстанции в E.coli; субстанции, произведенные с помощью химического синтеза; готовые лекарственные формы (ГЛФ)	субстанции в E.coli - 1 кг/год; субстанции химического синтеза - 100 кг/год; ГЛФ - 8 млн флаконов/год
Москва, Петрово-Дальнее корпус 2	S = 3100 м ²	ГЛФ	флаконы - 10 млн/ год; преднаполненные шприцы - 8 млн/год; таблетки - 8 млн/год; капсулы - 5 млн/год
Санкт-Петербург, Стрельна	S = 2000 м ²	Субстанции моноклональных антител	Субстанция моноклональных антител - 160 кг/год
Московская область, Любучаны	S = 600 м ²	Опытное производство с целью масштабирования и технологического трансфера	-

* URL: <https://biocad.ru/production> (дата обращения: 24.03.2018).

"Впервые в современной российской истории российская компания возглавляет продажи противоопухолевых препаратов в России", - сказал Дмитрий Морозов, генеральный директор "БИОКАД". "Раньше этот рынок принадлежал иностранным компани-

ям. Более того, в отличие от наших коллег, нам удалось не только сохранить наши позиции, но и расширить поставки в натуральном выражении, обеспечив значительную экономию для государства с точки зрения удельных затрат". В сегменте противоопухолевых препаратов БИОКАД занимает 14,2%, исключая лекарства по программе "Семь нозологий" и 18,9%, принимая во внимание эту программу. В государственных закупках общий объем продаж препаратов моноклональных антител, произведенных компанией, увеличился более чем на 60% в натуральном выражении.

По данным итогового отчета DSM group 2016 года объем госпитальных закупок в стоимостном выражении в рублях практически не изменился по итогам 2016 года в сравнении с 2015 годом и составил 221,9 млрд. рублей⁵. В натуральном выражении объем закупленных препаратов составил в 2016 году 882,2 млн. упаковок. Отечественные препараты в натуральном выражении имеют долю 76% и только 33% в стоимостном выражении, не считая иностранных препаратов, производимых на территории РФ, вместе с ними стоимостной объем составит 36%. Таким образом, госпитальные закупки отечественных лекарственных препаратов в 2016 году в стоимостном выражении составили 73,2 млрд. рублей и в натуральном выражении 670,3 млн. упаковок. Из этого следует, что иностранные лекарственные препараты в среднем дороже отечественных препаратов в 6,4 раз. В табл. 2 представлен рейтинг производителей в сегменте лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) по итогам 2016 года по данным DSM group.

Таблица 2

ТОП-10 производителей в сегменте ЛПУ по итогам 2016 г.

Рейтинг 2016 г.	Изменение	Фирма-производитель	Стоимостной объем, млн руб.	Прирост стоимостного объема	Доля
1	1	Abbvie	11821,6	30%	5,3%
2	-1	Pfizer	10781,7	-7%	4,9%
3	2	Merck&Co	8029,0	-5%	3,6%
4	0	F.Hoffmann-La Roche	7162,8	-17%	3,2%
5	-2	Sanofi	7040,8	-21%	3,2%
6	7	ФАРМАСИНТЕЗ	6982,0	66%	3,1%
7	-1	Johnson & Johnson	6914,8	-9%	3,1%
8	0	Novartis	6238,9	8%	2,8%
9	14	БИОКАД	5962,7	172%	2,7%
10	-1	Takeda	5351,5	-3%	2,4%

* URL: <http://www.dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports> (дата обращения: 25.03.2018).

Лидером 2016 года стал иностранный производитель AbbVie, который является давним и активным участником российского фармацевтического рынка. Компания работала в России более 37 лет, сначала в качестве подразделения патентованных препаратов Abbott, а затем, после отделения от компании Abbott в январе 2013 года, как независимая глобальная биофармацевтическая компания AbbVie. В 2016 году данная компания показала значительный рост объема продаж в госпитальном сегменте в стоимостном выражении: +30,3%. Немалую роль в этом сыграл рост закупок таких препаратов, как "Викейра Пак" (+675,2%) и "Калетра" (+14,1%). Лидер прошлых лет Pfizer в 2016 году

опустился на одну строчку вниз. Это сопровождалось сокращением объема закупок на 6,8%. Причиной тому стало снижение закупок бренда-лидера "Превенар" на 12,5%. На третьей строчке находится компания Merck&Co, которой, несмотря на снижение объема продаж на 5,1%, удалось подняться на 2 строчки вверх в рейтинге.

Список отечественных производителей, попадающих в ТОП-10, пополнился компанией "БИОКАД", занявшей 9 место, поднявшись на 14 пунктов вверх. Такой рост компании обеспечило увеличение продаж препаратов "Таксакад" и "Новотакс" (+139,2% и +227,4% соответственно).

Выручка компании в 2016 году составила 11 477 324 000,00 рублей, чистая прибыль - 5 050 906 000,00 рублей, прибыль (убыток) до налогообложения (ЕВІТ) - 5 866 536 000,00 рублей⁶.

Прирост чистой прибыли на 2016 год по сравнению с 2012 годом составил

4 112 384 000 рублей (базисный прирост), а по сравнению с предыдущим годом 701 435 000 рублей (цепной прирост). Темп роста прибыли с 2012 года по 2016 год 538,2% (базисный темп роста); с 2015 года по 2016 год 116,1% (цепной темп роста). Для наглядного рассмотрения основных показателей финансовой отчетности приведена динамика финансовых результатов ЗАО "БИОКАД" на рисунке.



Рис. Краткий анализ финансовых результатов ЗАО "БИОКАД" в период с 2012 по 2016 г.

Рентабельность продаж за 2016 год составила 58,9%. Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕВІТ) к выручке организации, за период 01.01-31.12.2016 составила 51,1%. Рентабельность продаж по чистой прибыли составила 44 коп. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции, составила 143,6 коп.

Помимо компании ЗАО "БИОКАД" российский фармацевтический рынок представлен такими инновационными компаниями, как "ФАРМСИНТЕЗ" (6 строчка ТОП-10 производителей в сегменте ЛПУ), "ГЕРОФАРМ" (ТОП-Инновационные рейтинга "ТехУспех"). Лидер госпитальных поставок АО "ФАРМСИНТЕЗ" имеет мощную исследовательскую базу, ведет разработку оригинальных лекарственных препаратов, выпускает препараты-дженерики. Годовой объем выпускаемой продукции компании составляет более 50 млн. упаковок. ГК "ГЕРОФАРМ" - компания, обладающая современным биотехнологическим производством полного цикла, реализует оригинальные препараты Кортексин®, Ретиналамин®, Пинеамин®, Ринсулин®, Ринсулин® НПХ, а так же улучшенные дженерики. Компания является лидером в диабетологии и имеет возможность обеспечить 30% потребностей в генно-инженерных инсулинах в РФ. В перспективе компания позволит себе полностью покрыть потребность населения РФ в данных препаратах.

Сравнительный анализ финансовых показателей российских фармацевтических компаний

	ЗАО "БИОКАД"	АО "ФАРМАСИНТЕЗ"	ГК "ГЕРОФАРМ"
Выручка, руб.	11 477 324 000,0	8 596 663 000,0	3 554 476 000,0+158 660 000,0= 3 713 136 000,0
Чистая прибыль, руб.	5 050 906 000,0	1 325 334 000,0	526 766 000,0+34 898 000,0= 561 664 000,0
ЕВIT, руб.	5 866 536 000,0	1 002 128 000,0	677 972 000,0+48 919 000,0= 726 891 000,0

Таким образом, финансовое положение ЗАО "БИОКАД" значительно лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе Росстата и на портале "ЗАЧЕСТНЫЙБИЗНЕС"⁶.

Инновационные фирмы играют важную роль в решении следующих социально-экономических проблем. Решается проблема экономического роста и занятости, так как коммерциализация инноваций часто связана с созданием новых предприятий, создавая тем самым новые рабочие места. Инновации могут помочь смягчить социальные проблемы, которые охватывают проблемы здравоохранения и демографии, а также социальную изоляцию и неравенство.

Около 3500 рабочих мест создано благодаря деятельности вышеупомянутых компаний. Так за последние 3 года на предприятии АО "ФАРМАСИНТЕЗ" было создано более 300 рабочих мест. Компания "БИОКАД" подала пакет документов для перерегистрации цен (уменьшение их на 50-91%) на ряд жизненно важных лекарственных препаратов. В результате цены на лекарства российского производства будут почти в 5-6 раз меньше, чем у западных производителей. Таким образом, лекарства станут доступны большей численности населения, что поможет в решении проблемы здравоохранения.

Инновации важны для всех компаний и сейчас как никогда перед российскими фармацевтическими компаниями стоит задача в расширении доли рынка. И судя по текущим темпам развития можно сделать выводы, что благодаря технологическим достижениям, опыту и знаниям научных сотрудников отечественные инновационные биотехнологические компании станут лидерами фармацевтического рынка РФ.

¹ Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года : приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 23.10.2009 № 965. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/4089282/#ixzz5AqmbNkHu>.

² BIOCAD - международная инновационная биотехнологическая компания. URL: <https://biocad.ru> (дата обращения: 18.03.2018).

³ ТОП 15 рейтинга "ТехУспех" - 2017. URL: <http://www.ratingtechup.ru/rate> (дата обращения: 11.03.2018).

⁴ ОЭЗ ТВТ Санкт-Петербург. URL: <http://www.russez.ru> (дата обращения: 25.03.2018).

⁵ Аналитические отчеты. URL: <http://www.dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports> (дата обращения: 25.03.2018).

⁶ Финансовая отчетность ЗАО "БИОКАД". URL: <https://zachestnyibiznes.ru/about> (дата обращения: 25.03.2018).

THE PROBLEM OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

© 2018 Shapovalova Angelina Romanovna
Student

© 2018 Ralyk Dinara Vladimirovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: angelina.sha17@gmail.com

Keywords: pharmaceutical industry; biotechnology; innovation; innovative development; commercial activity.

At the moment, the pharmaceutical industry is one of the most promising industries in Russia, because thanks to the growth of foreign exchange rates, domestic producers have the opportunity to strengthen their positions in the domestic market. The pace and expansion of technological innovation has significantly increased in the field of biotechnology, so many national companies, without missing this opportunity, are building the foundation of the innovative domestic pharmaceutical market.

УДК 338.1
Код РИНЦ 06.00.00

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2018 Шарохина Светлана Владимировна
кандидат экономических наук, доцент

Сызранский филиал Самарского государственного экономического университета
E-mail: sharokhinatv@gmail.com

Ключевые слова: организационная структура, управление, предприятие, прибыльность, ресурсы, эффективность, прибыльность.

В статье рассматриваются проблемы оценки эффективности организационной структуры субъекта хозяйствования. Основной акцент сделан на исследовании возможности сочетания системы финансовых и нефинансовых показателей. Исследование приводит к выводу о том, что индикаторы организационной структуры субъектов хозяйствования могут быть ориентированы на стратегическую цель развития предприятия, взаимосвязаны и сгруппированы по определенным признакам.

В системе управления предприятием анализ организационной структуры субъекта хозяйствования занимает существенное место. Регулярный мониторинг призван обеспе-

чивать соблюдение принципа соответствия организационной структуры тем условиям, что диктует внешняя и внутренняя среда предприятия. Своевременное выявление недостатков в структуре субъекта хозяйствования, разработка и реализация конкретных мероприятий по их ликвидации способствует мобилизации внутренних ресурсов прибыльности конкретного предприятия, созданию условий для реализации стратегии развития.

От эффективности функционирования организационной структуры субъекта хозяйствования зависит и конкурентоспособность предприятия, поскольку одним из ведущих факторов, которые оказывают влияние на нее, являются расходы на управление. Минимизация расходов на содержание управленческого аппарата и оптимизация организационной структуры предприятия ведет к повышению конкурентоспособности конкретного субъекта хозяйствования.

Таким образом, от эффективности менеджмента в организации зависит эффективность финансово - хозяйственной деятельности предприятия, его конкурентоспособность и успешное функционирование на рынке. Одна из основных звеньев менеджмента организации принадлежит организационной структуре управления.

В современной экономической литературе организационной структурой называют формальные правила, что разработаны менеджерами с целью разделения труда и распределения официальных обязанностей среди отдельных сотрудников и групп; определение сферы контроля руководителей и взаимной подчиненности в организации; координация всех функций для функционирования организации как единого целого¹. Под структурой системы хозяйствования понимают фиксированные взаимосвязи, которые существуют между подразделениями и работниками организаций. Схема каждой организации демонстрирует состав отделов, секторов и других линейных и функциональных единиц.

Вопросы построения организационных структур и их классификации рассмотрены в работах В.Н. Попова², И. Ю. Солдатова³, М.Х. Мескона⁴, Дж. Д. Хангера⁵ и др.

Изучение трудов зарубежных и отечественных ученых показало, что большей частью все они раскрывают проблемы проектирования и выбора определенной формы организационной структуры управления предприятием. Проблемы оценки экономической эффективности организационной структуры управления предприятием не находятся в числе первостепенных, несмотря на то, что именно оценка экономической эффективности организационной структуры во многом определяет эффективность всей системы менеджмента каждого предприятия.

Цель данной статьи - формирование системы показателей для оценки эффективности организационной структуры управления субъектом хозяйствования.

Исследование названной проблемы следует начать с изучения факторов, которые оказывают влияние на организационную структуру субъекта хозяйствования. На эффективность организационных структур влияют следующие факторы: взаимосвязи, которые возникают между людьми и их работой, что находит отражение в схемах организационных структур и должностных обязанностях; действующая управленческая политика руководства и методы, что влияют на человеческое поведение; полномочия и функции работников субъекта хозяйствования на разных уровнях управления (от низшего до высшего).

Только при условии умелого сочетания этих трех факторов в управленческой системе субъекта хозяйствования может быть создана такая рациональная структура, которая обеспечит реальные и благоприятные возможности достижения высокого уровня эффективности производства.

Организационная структура характеризует внутреннее строение системы хозяйствования и представляет собой перечень задач, ролей, полномочий и ответственностей, а так же создает необходимые условия для осуществления субъектом хозяйствования деятельности и достижения намеченных целей. Организационная структура субъекта хозяйствования развивается и изменяется под влиянием особенностей стратегии предприятия, его внутренних особенностей и изменений, которые происходят во внешней среде. Оптимальная организационная структура управления должна обеспечивать эффективное взаимодействие с внешней средой, целесообразно распределять и направлять усилия персонала и таким образом достигать удовлетворения потребностей клиентов и намеченных целей с высокой эффективностью.

С учетом того, что объектом исследования организационных структур управления являются субъекты хозяйствования производственной сферы, что сочетают все возможные типы организационных структур, целесообразно рассмотреть существующие вертикальные и горизонтальные связи в типичных организационных структурах и диагностику их в процессе развития управления современного предприятия.

Изучение теоретических аспектов построения организационных структур субъектов хозяйствования позволили разработать методику изучения и оценки организационных форм управления промышленными предприятиями⁶. В основе методики содержатся пять основных принципов, которые должны находить отражение в организационной структуре субъектов хозяйствования, которые осуществляют свою деятельность в промышленном комплексе.

1. Принцип ориентации на территориальное расположение. Этот принцип означает, то, что при осуществлении формирования определенных подразделений организации всегда необходимо учитывать географическое расположение объектов, региональные и природно - климатические условия, удаленность объектов от социальных и материально - технических баз, степень освоенности региона. Все названные характеристики могут стать критериями для выделения в рамках организационной структуры подразделений, которые специализируются на промышленном производстве в каком - либо регионе.

2. Принцип ориентации на продукцию. Этот принцип означает формирование подразделений фирмы согласно разновидностям производимой продукции. На этот процесс влияют характеристики промышленной продукции, такие как: оформление, упаковка, качественные характеристики и т.п.

3. Принцип ориентации на потребителя. Этот принцип используется, когда клиентурные рынки предприятия имеют абсолютно различные характеристики, тогда для наилучшего удовлетворения запросов потребителей создаются подразделения на основе специализации в работе с отдельными группами заказчиков.

4. Принцип ориентации на процесс. Этот принцип позволяет организационной форме осуществлять более полный контроль над каждым этапом деятельности и позволяет избежать непроизводительных потерь в процессе технологических преобразований, как во временном, так и в стоимостном выражении

5. Принцип ориентации на потенциал фирмы. Этот принцип подтверждает тот факт, что организационная структура должна обеспечивать в процессе производственно - хозяйственной деятельности участие и взаимодействие всех имеющихся внутренних факторов производства с учетом их индивидуальных характеристик.

Таким образом, на основе соблюдения названных принципов должны быть сформированы отделы и службы, которые несут функциональную нагрузку при реализации этих направлений, а также должно существовать согласование линий вертикальных и горизонтальных взаимодействий. При соблюдении всех принципов необходимо учитывать специфику деятельности предприятия.

Качество построения организационной структуры управления оценивают с использованием экспертных методов, например, анкетирования работников, опросов. Кроме информации, полученной таким образом, для оценки эффективности организационной структуры управления используют и экономические показатели деятельности субъектов хозяйствования.

В теории и практике менеджмента кроме анкетирования произведено несколько подходов к оценке эффективности организационной структуры управления, их анализ и систематизация позволили выделить следующие⁷.

Первый подход основан на том, что показатели, которые характеризуют эффективность организационных структур субъектов хозяйствования, имеют выражение через конечные результаты деятельности предприятия. Во время оценки эффективности на основе этих показателей, могут рассматриваться такие характеристики, как: объем реализации продукции, рентабельность, прибыль, себестоимость, качество продукции, объем капитальных вложений и т.п.

Этот подход вполне приемлем, так как эффективное построение субъектов хозяйствования непосредственно влияет на результаты показателей его развития. При этом происходящий рост или снижение названных показателей не характеризует организационную структуру однозначно. Так как можно назвать иные факторы, которые способствуют этим изменениям, их влияние не позволяет получить полную информационную картину состояния организационной структуры и влияния ее параметров на развитие субъектов хозяйствования.

2. Состояние организационной структуры субъектов хозяйствования в определенной степени отражает способность организации использовать имеющиеся рыночные возможности. В этом случае в качестве оценочных показателей возможно использование следующих характеристик:

- степень соответствия ассортимента реализованной продукции в структуре спроса (отклонения структуры спроса от ассортимента, имеющегося в наличии);
- степень удовлетворения покупательского спроса на определенную продукцию (отклонения объема закупки продукции от спроса на нее);
- скорость внедрения на рынок и широта охвата целевого сегмента (квота рынка и его динамика);
- скорость реакции на изменения внешней среды.

При таком подходе для проведения необходимых структурных преобразований необходимо более детальный анализ названных факторов.

3. Оценка состояния организационной структуры может осуществляться на основе показателей, которые отражают отдельные характеристики этой структуры. Так, чтобы оценить информационное обеспечение, как структурную характеристику организационной структуры субъектов хозяйствования, часто используют такие показатели:

- 1) доля используемой для принятия решений в общем объеме информации;
- 2) время прохождения информации от высшего руководства до низших уровней и обратно.

Такой подход к оценке организационной структуры субъектов хозяйствования предполагает непосредственное сравнение рассчитанных значений характеристик организационной структуры с нормативами, которые следует соблюдать. При этом более эффективной будет считаться та организационная структура субъектов хозяйствования, которая обеспечивает достижение цели конкретного предприятия оптимальными способами. Следовательно, проблема заключается в определении оптимальных нормативных значений показателей, которые характеризуют представленную организационную структуру.

К нормативным характеристикам аппарата управления могут быть отнесены следующие: производительность, экономичность, адаптивность, гибкость, оперативность, надежность.

Производительность аппарата управления может означать количество произведенной на предприятии конечной продукции или объемом информации, что производится непосредственно в процессе управления.

Под экономичностью аппарата управления, как правило, понимают относительные затраты на обеспечение функционирования этого аппарата. С целью оценки экономичности используют такие показатели: удельный вес затрат на содержание аппарата управления, удельный вес управленческих работников в количестве промышленно - производственного персонала, стоимость выполнения единицы конкретных видов работ.

Адаптивная система управления определяется ее способностью эффективно выполнять заданные функции в определенном диапазоне условий, которые подвержены изменениям. Таким образом, чем более широким является этот диапазон, тем более адаптивной можно считать действующую систему. Гибкость в этом случае является характерным свойством организационной структуры субъектов хозяйствования, которая позволяет изменяться в соответствии с поставленными задачами, что появляются в процессе принятия решений. Эти решения должны способствовать налаживанию новые связей, не нарушая присущей организационной структуре упорядоченности.

В свою очередь оперативность принятия управленческих решений характеризует своевременность выявления управленческих проблем и скорость их разрешения, что обеспечивает максимальное достижение намеченных целей при сохранении устойчивости оптимально действующих производственных, а так же обеспечивающих процессов.

В целом надежность аппарата управления организацией характеризуется его безотказным функционированием, т.е. способностью обеспечить выполнение заданий в рамках определенных сроков и предоставленных ресурсов. Чтобы оценить исполнительность аппарата управления и его подсистем можно использовать уровень выполнения плановых заданий и соблюдение действующих нормативов, а так же отсутствие отклонений при исполнении распоряжений. Эти стандарты обычно разрабатываются в соответствии с имеющимися условиями функционирования конкретного предприятия.

Разработка стандартов является достаточно трудоемкой работой для менеджеров предприятия.

4. Группа показателей, которые характеризуют рациональность организационной структуры и ее технико - организационной уровень: уровень централизации функций управления, принятые нормы управления, сбалансированность распределения прав и ответственности.

5. Показатели, которые характеризуют эффективность расходов, что связаны с функционированием организационной структуры субъектов хозяйствования.

Для оценки организационной структуры субъектов хозяйствования можно использовать следующие показатели:

- размер чистой прибыли (валовой прибыли, выручки от продажи, прибыли от операционной деятельности), который приходится на одного работника аппарата управления;

- размер чистой прибыли (валовой прибыли, выручки от продажи, прибыли от операционной деятельности) на один рубль расходов, который приходится на персонал управления.

Производя оценку эффективности организационной структуры субъектов хозяйствования, используют показатели, которые могут оцениваться как количественно, так и качественно. В процессе оценивания эти показатели приобретают нормативный характер и могут использоваться в качестве критерия для определения эффективности ограничений, при которых организационная структура изменяется в направлении улучшения одного или группы показателей эффективности без изменения (ухудшения) остальных.

Для оценки эффективности организационной структуры субъектов хозяйствования важное значение имеет определение соответствия системы управления и организационной структуры объекта управления. Это находит отражение в сбалансированности состава функций и целей организационной структуры субъектов хозяйствования, способствует установлению соответствия количества состава работников объему и сложности работ, полноте ресурсного обеспечения. В дополнение к общему анализу состояния организационной структуры субъектов хозяйствования целесообразно провести анализ организационных структур отдельных функциональных подразделений организации, которые играют значительную роль в обеспечении конкурентоспособности.

Таким образом, в результате проведенного исследования могут быть сделаны следующие выводы:

1. Оценка эффективности организационной структуры субъектов хозяйствования, основанная исключительно на анализе динамики финансовых показателей, закономерно не позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации, которая допускает разработку системы нефинансовых показателей.

2. Основные индикаторы организационной структуры субъектов хозяйствования могут быть ориентированы на стратегическую цель развития предприятия, взаимосвязаны и сгруппированы по определенным признакам.

3. Внедрение системы финансовых и нефинансовых показателей в организационную структуру субъектов хозяйствования предполагает создание не только системы показателей, но и системы бизнес - процедур, которые будут направлены на реализацию этой аналитической системы.

-
- ¹ Веснин В.Р. Основы менеджмента : учебник. Москва : Проспект, 2015. 320 с.
- ² Попов В.Н., Касьянов В.С. Основы менеджмента : учеб. пособие. Москва : КноРус, 2013. 320 с.
- ³ Солдатова И.Ю., Чернышева М.А. Основы менеджмента : учеб. пособие. Москва : Дашков и К, 2015. 272 с.
- ⁴ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва : Вильямс, 2016. 672 с.
- ⁵ Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л. Основы стратегического менеджмента : учебник. Москва : Юнити, 2012. 319 с.
- ⁶ Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х. Организация: поведение, структура, процессы : пер. с англ. 8-е изд. Москва : Инфра-М, 2000. 662 с.
- ⁷ Масаев В. Ключевые финансовые показатели для оценки деятельности предприятия. Москва : LAP Lambert Academic Publishing, 2016. 144 с.

THE IMPACT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE ON MANAGEMENT EFFICIENCY OF A BUSINESS ENTITY

© 2018 **Sharokhina Svetlana Vladimirovna**
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Syzran branch of Samara State University of Economics
E-mail: sharokhinatv@gmail.com

Keywords: organizational structure, management, enterprise, profitability, resources, efficiency, profitability.

The article deals with the problems of assessing the effectiveness of the organizational structure of a business entity. The main emphasis is made on the study of the possibility of combining the system of financial and non-financial indicators. The study leads to the conclusion that the indicators of the organizational structure of business entities can be focused on the strategic goal of enterprise development, interconnected and grouped according to certain criteria.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И ПРАВО

УДК 342.553

Код РИНЦ 10.16.02

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© 2018 Абальмова Алина Александровна

студент

© 2018 Паулов Павел Александрович

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Linka265@bk.ru, paulovpavel@yandex.ru

Ключевые слова: муниципальное самоуправление, территориальное общественное самоуправление, ТОС, НКО, муниципальные органы власти, финансирование и организационное регулирование НКО.

В статье рассматриваются актуальные вопросы правового закрепления деятельности территориального общественного самоуправления в России на современном этапе.

Участие граждан в решении различных проблем, вопросов развития местного общества, где они проживают, является одним из прав, закрепленных в Российской Федерации законодательно. Право на участие в местном самоуправлении гарантировано гражданам Федеральным законом от № 131-ФЗ от 06.10.2003 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

Одной из форм участия граждан в делах местного самоуправления является территориальное общественное самоуправление.

Территориальное общественное самоуправление для современной России не является абсолютно новым типом участия граждан в делах муниципального сообщества. Россия имеет дореволюционный опыт развития земского самоуправления, который по своему характеру принято считать прототипом территориального общественного самоуправления.

Толчком к формированию основ местного самоуправления, в котором принимали участие все сословия, послужили Земская реформа 1864 г. и городская реформа 1870 г. Данные реформы закрепили выборность участия населения в решении достаточно широкого круга вопросов местного значения. Реформа носила незаконченный характер в

силу того, что в 1890 г. с принятием нового положения о губернских и уездных земских учреждениях выборность граждан в земства была отменена.

В период советской власти основы местного самоуправления на низовом уровне были заменены централизованным управлением, лишающим население самостоятельности.

Вторым этапом формирования территориального общественного самоуправления принято считать 80-е годы XX в. когда на уровне микрорайонов городов, поселков сельской местности стали формироваться различные общественные органы (советы, комитеты, объединения, думы, дружины и пр.) регулирующие и контролирующие различные вопросы местной жизни.

К подобным органам общественного самоуправления Ю.Г. Борисова относит советы молодых рационализаторов и новаторов на предприятиях; общественные советы при органах здравоохранения, образования, торговли; товарищеские суды; дружины правопорядка и др.¹

Юридическое закрепление территориального общественного самоуправления произошло на 3 этапе развития - в постсоветский период России с принятием Федерального закона № 154-ФЗ от 28 августа 1995 г. "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

Ст. 27 Федерального закона № 154 давала гражданам "самостоятельно и под свою ответственность" реализовывать собственные инициативы по решению вопросов местного значения по месту жительства на определенной части муниципального образования².

В дальнейшем в 2013 г. понятие территориального общественного самоуправления было расширено, в статью была добавлена информация о видах деятельности ТОС, возрастном пороге участников ТОС и др.

Вместе с тем в юридической, политологической, социологической литературе нет единого подхода к пониманию категории территориального общественного самоуправления³.

В соответствии с действующим Федеральным закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" территориальное общественное самоуправление представляет собой форму самоорганизации граждан по месту жительства либо для реализации собственных инициатив, направленных на решение вопросов местного значения⁴.

Закон определяет возможность создания ТОС в рамках подъезда жилого дома, всего многоквартирного жилого дома, группы жилых домов, микрорайона муниципального образования, села, поселка и иных территорий, где проживают граждане.

Кроме упомянутого закона, статус и деятельность ТОС в России регламентированы Европейской хартией местного самоуправления ETS № 122, принятой в Страсбурге 15 октября 1985 г., действующей Конституцией РФ, нормативно-правовыми актами субъектов РФ и органов муниципального самоуправления.

Так же следует указать и на тот, факт, что деятельность ТОС приобретает законную силу лишь в случае утверждения собственного Устава, в котором законодательно очерчена территория действия ТОС и круг полномочий.

В Уставе закрепляются цели и задачи деятельности ТОС, статус принимаемых решений, приобретение и управление имуществом ТОС, руководство финансовой деятельностью и источники финансирования, порядок прекращения ТОС и иной круг вопросов⁵.

С точки зрения закона выделить и юридически закрепить полный перечень полномочий ТОС в едином нормативном акте невозможно, так как их виды, специфика и объем исполнения зависят от конкретного вида ТОС.

По словам В.Т. Ляхова "ТОСы по своей инициативе могут решать любые вопросы местного значения, которые не требуют специального лицензионного разрешения", которые и должны быть отражены в Уставе ТОСа⁶.

Отсюда следует необходимость и актуальность создания на территории муниципальных образований специальных органов или отдельных должностных лиц, оказывающих правовую, организационную, информационную поддержку гражданам, решающим создать ТОС.

Несмотря на то, что ТОС предоставлены достаточно широкие полномочия в решении вопросов местного значения, процесс их создания в России идет достаточно медленными темпами.

Одним из вопросов функционирования ТОС является финансирование его деятельности, который является, пожалуй, самым актуальным на сегодняшний день. При отсутствии финансирования используя только лишь механизмы организационного взаимодействия и воздействия на муниципальную власть проблемы многие проблемы муниципалитета невозможно решить.

В соответствии с ФЗ № 131 за муниципальными органами власти закреплено право привлекать ТОС для решения вопросов местного значения заключая с ними договор и выделяя на данные цели финансовые средства. На практике же данным правом муниципальные органы власти не спешат воспользоваться в силу различных причин, в числе наиболее распространенных указывая дефицит местного бюджета. Данная практика значительно сужает полномочия ТОС⁷.

Вместе ТОС вправе приобретать статус юридического лица и регистрироваться в форме не некоммерческой организации. Функционирование территориального общественного самоуправления в форме НКО позволяет привлекать не только пожертвования граждан, но и активно участвовать в проектной деятельности по привлечению грантов. То есть фактически муниципальная власть устраняется от финансирования ТОС.

Аналогичная практика закреплена и ст. 31 ФЗ № 7 от 12.01.1996 "О некоммерческих организациях" за муниципальными органами власти установлена возможность, но не обязанность, "оказывать некоммерческим организациям экономическую поддержку"⁸.

Предлагаемая ФЗ № 7 гарантия НКО заниматься коммерческой деятельностью и зарабатывать деньги не всегда соответствует целям и содержанию деятельности ТОС и не может рассматриваться как возможность получения финансирования. Пожертвования и отчисления граждан, заключаемые партнерские отношения ТОСов с различными организациями, предприятий не способны решить в полном объеме вопросы финансирования деятельности ТОС, что по сути лишает их возможности решать проблемы муниципального образования в полном объеме и на необходимом уровне.

Создается двойственная и противоречивая ситуация. С одной стороны муниципальная власть заинтересована в оперативном решении "проблем на местах" в муниципальном образовании (например, в благоустройстве дворов, общественном порядке, организации отдыха и досуга граждан и др.) и стимулировании развития различных форм непосредственного осуществления населением местного самоуправления опираясь в этом направлении работы на ТОС. С другой стороны муниципальная власть всеми силами стремится удержать финансовые рычаги в своих руках, что тормозит развитие ТОС и в целом инициативы граждан.

Следующим вопросом, не лишенным актуальности, является создание муниципальных правовых актов, регламентирующих деятельность ТОС. В данном направлении муниципальные органы власти идут по пути наименьшего сопротивления, включая в устав муниципального образования или и (или) нормативные правовые акты представительного органа муниципального образования дословные формулировки федерального законодательства в отношении порядка создания и полномочий ТОС.

Для решения данной проблемы необходимо на муниципальном уровне разрабатывать и утверждать нормативные акты представительных органов муниципальной власти, раскрывающие подробный алгоритм создания ТОС.

По мнению таких авторов, как С.Ю. Наумов, А.А. Подсумкова, Ю.М. Смирнова, Д.А. Кузин ТОС является наиболее "подвижной и оперативной формой самоорганизации граждан" поэтому муниципальные органы власти должны содействовать решению организационных и иных вопросов в создании и функционировании ТОС⁹.

Законодательно закрепляя алгоритм создания ТОС специальным положением, муниципальные органы власти делают данную деятельность прозрачной с точки зрения реализации прав граждан в решении вопросов местного значения, упорядоченной - с точки зрения реализации вопросов муниципального администрирования.

Учитывая, что ТОС создается в форме НКО и на него распространяется действие норм законодательства о НКО (регистрация, ликвидация, привлечение финансовых средств, ведение бухгалтерии и пр.), муниципальные органы власти должны проводить и разъяснительную правовую работу, позволяющую гражданам знакомиться с существующими юридическими аспектами создания и дальнейшей деятельности ТОС.

Опираясь на законодательство, регламентирующее создание и функционирование ТОС, можно сделать вывод о том, что нет четкой определенности в правовом статусе ТОС. Данная ситуация создалась в силу того, что с одной стороны ТОС является формой самоорганизации граждан по месту жительства со всеми вытекающими полномочиями, с другой - ТОСы находятся в прямой зависимости от органов муниципального самоуправления, что сужает самостоятельность и круг их деятельности.

По мнению Л.Г. Рагозиной Федеральный закон № 131 изменил правовой статус ТОС, расширив его полномочия, но по факту поставил его в подконтрольность муниципальным органам власти, что тормозит развитие гражданской активности на территории муниципальных образований¹⁰.

Несмотря на существующие противоречия создания ТОС в России создана "Лига ТОС", оказывающая различную помощь как уже существующим ТОС, так и граждан, ассоциаций граждан, решающих зарегистрировать ТОС.

"Лига ТОС" приводит следующие данные по организации ТОС в России: по данным министерства юстиции - по состоянию на январь 2016 года в качестве юридических лиц зарегистрировано 2117 ТОС в 56-ти регионах РФ (66% субъектов РФ); по данным ЕГРЮЛ: 2450 ТОС, зарегистрированных в качестве юридических лиц в 58-ми регионах РФ (68% субъектов РФ). Другие источники: 2184 ТОС в 55 регионах РФ (64% субъектов РФ). Таким образом, на территории Российской Федерации более 2000 ТОС зарегистрированы в качестве юридических лиц¹¹.

Так же следует выделить проблему отсутствия единого ответственного органа государственной власти, занимающегося вопросами развития ТОС, с неопределенностью и пробелами законодательства и, как следствие, отсутствием единого подхода к организации ТОС.

Отсутствие единого государственного механизма, осуществляющего содействие развитию ТОС, приводит к тому, что муниципалитеты практически не контролируются в данном направлении, что кроме реализации самостоятельности в решении вопросов местного значения, приводит и к фактическому ущемлению полномочий ТОС, в том числе и в поросах финансирования.

Таким образом, устранение рассмотренных противоречий и проблем в функционировании ТОС и их взаимодействии с муниципальными органами власти возможно путем создания отдельного пакета нормативных актов, выделяющих ТОС и регламентирующих их деятельности в качестве обособленного вида НКО с учетом преемственности российского законодательства и практического опыта деятельности НКО на конкретных территориях. Отсюда следует, что должна создаваться вертикаль нормативной базы, включающая не только федеральные и региональные нормативные акты, но и различные муниципальные акты.

¹ Борисова Ю.Г. Территориальное общественное самоуправление в России: традиции, опыт, перспективы // От земских учреждений к местному самоуправлению в России: традиции, опыт, перспективы (к 150-летию Земской реформы)" : сб. материалов Междунар.науч.-практ. конф., Саратов, 29 янв. 2014 г. Саратов, 2014. С. 92.

² Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ. URL: <https://giod.consultant.ru/documents/1111056> (дата обращения: 28.01.2018).

³ Бондалетов В.В. Территориальное общественное самоуправление как институт непосредственной демократии: условия и проблемы становления // Социальная политика и социология. 2013. № 4-2 (97). С. 234.

⁴ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571 (дата обращения: 29.01.2018).

⁵ Там же.

⁶ Ляхов В.Т. Территориальное общественное самоуправление (ТОС) как индикатор модернизации системы местного самоуправления и развития гражданского общества России // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 3 (58). С. 30.

⁷ Территориальное общественное самоуправление как основа развития территорий : учеб. пособие / отв. ред. А.А. Ларичев, А.В. Баталин. Петрозаводск : Карел. науч. центр РАН, 2017. С. 63.

⁸ О некоммерческих организациях : федер. закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 31.12.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/bffc3f7f97883f4f0e4a4e96a7ae32a8bdae328d (дата обращения: 29.01.2018).

⁹ Смирнова Ю.М., Кузин Д.А. Территориальное общественное самоуправление как форма реализации права населения на самостоятельное решение вопросов местного значения // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова (Общественные науки). 2014. № 2. С. 175.

¹⁰ Рагозина Л.Г. Может ли территориальное общественное самоуправление в России быть ресурсом развития местных инициатив? URL: <http://www.gkh.ru/journals/4210/64707> (дата обращения: 06.02.2018).

¹¹ Мелюхин Г.М. Мониторинг деятельности территориальных общественных самоуправлений в России. URL: <http://лигатос.рф/2016/06/26/мониторинг> (дата обращения: 06.02.2018).

ACTUAL ISSUES OF LEGAL SECURING OF TERRITORIAL PUBLIC SELF-GOVERNMENT

© 2018 Abalymova Alina Alexandrovna

Student

© 2018 Paulov Pavel Aleksandrovich

PhD in law, Associate Professor

Samara State University of Economics

Email: Linka265@bk.ru, paulovpavel@yandex.ru

Keywords: municipal self-government, territorial public self-government, CBT, NGOs, municipal authorities, financing and organizational regulation of NGOs.

The article deals with topical issues of legal consolidation of the activities of territorial public self-government in Russia at the present stage.

УДК 347.94

Код РИНЦ 10.16.02

ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБОВ СОБИРАНИЯ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕННОМ ПРАВЕ

© 2018 Абальимова Алина Александровна

студент

© 2018 Фадеев Алексей Владимирович

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Linka265@bk.ru

Ключевые слова: доказывание, доказательства, виды доказательств, сбор доказательств, способы сбора доказательств, следственные действия, судебные действия, процессуальный порядок.

В статье рассматриваются специфика способов собирания доказательств, их содержание и принадлежность к лицам, за которыми закреплено право на сбор доказательств.

В теории доказательственного права собирание доказательств рассматривается как один из этапов предварительного расследования, способствующего установлению обстоятельств, которые впоследствии будут подлежать доказыванию.

Уголовно-процессуальный кодекс РФ не дает четкого определения термина "сбор доказательств", указывая лишь на круг лиц, за которыми закон закрепил право собирать документы, предметы, сведения, справки характеристики, справки.

В теории доказательственного права после многочисленных дискуссий между правоведами, было симулировано определение собирания доказательств, под которым понимается деятельность по сбору необходимого количества доказательств¹.

Сбор доказательств может осуществлять следователь, дознаватель, прокурор, суд либо иное лицо уполномоченное законом проводить предварительное расследование.

Возможность сбора письменных документов и предметов и приобщения их к уголовному делу законодательно закреплена за подозреваемым, обвиняемым, потерпевшим, гражданским истцом и гражданским ответчиком. Защитник также вправе осуществлять сбор доказательств, способами, указанными в п.3.ст. 86 УПК РФ.

Чтобы сведения, собранные указанным выше кругом лиц, были признаны доказательствами и могли быть приобщены к делу, необходимо использовать только источники и способы сбора сведений, установленные УПК РФ.

В соответствии с п.2 ст. 74 УПК в качестве доказательств могут выступать: показания подозреваемого, обвиняемого; показания потерпевшего, свидетеля; заключение и показания эксперта; заключение и показания специалиста; вещественные доказательства; протоколы следственных и судебных действий; иные документы².

Применительно к исследованию категории "документы", используемой в качестве доказательств, следует отметить, что она достаточно обширна.

Любой документ, полученный с использованием способа сбора доказательств должен соответствовать требованиям требованиями уголовно-процессуального законодательства, предъявляемым к их характеристике и содержанию.

В качестве распространенной формы документов выступают письменные документы.

Фотоматериалы, материалы кино съемки, аудио документы, видеодокументы и видеозаписи, аудиозаписи относятся так же к категории документов.

На основании существования различных типов документов, которые могут выступать в качестве доказательств, термины "документ" и "письменный документ" не являются тождественными³. Поэтому при сборе разных типов документов, которые будут выступать доказательствами, необходимо учитывать требования, предъявляемые к их способам сбора.

В соответствии с ч.1 ст. 86 УПК РФ в доказательственном праве указывается на существование способов сбора доказательств через производство следственных и иных процессуальных действий.

А. Ю.Терехов, В. Н. Григорьев указывают, что основным способом собирания доказательств является производство следственных действий. Свою позицию они обосновывают тем фактом, что именно на этапе следственных действий собирается, исследуется, оформляется тот массив документов, который оформляется в уголовное дело, которое будет рассматриваться в суде⁴.

В доказательственном праве на сегодняшний день нет достаточно четкого ответа о количестве следственных действий, так же как и в законе не раскрыто само понятие "следственные действия".

Следует разграничивать следственные действия по собиранию доказательств и иные следственные действия.

У.А. Березуцкая указывает, что следственные действия по собиранию доказательств специфичны, в силу того, что они направлены на обнаружение, закрепление и проверку доказательств, то есть осуществляется непосредственное познание. Специфика же иных процессуальных действий заключается в опосредованном познании⁵.

Общепринятой точной зрения о перечне следственных действий, используемых для получения доказательств следует считать позицию авторов, которые опираются в данном вопросе на ст. 6 Федерального закона "Об оперативно-розыскной деятельности".

В соответствии со ст. 6 "Об оперативно-розыскной деятельности" доказательства могут быть собраны с помощью следующих оперативно-розыскных мероприятий, относимых к следственным действиям: 1) опрос граждан; 2) наведение справок; 3) сбор образцов для сравнительного исследования; 4) проверочная закупка; 5) исследование предметов и документов; 6) наблюдение; 7) отождествление личности; 8) обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств; 9) контроль почтовых отправлений, телеграфных и иных сообщений; 10) прослушивание телефонных переговоров; 11) снятие информации с технических каналов связи; 12) оперативное внедрение; 13) контролируемая поставка; 14) оперативный эксперимент⁶.

Информация, полученная посредством оперативно-розыскных мероприятий, приобретает статус доказательств только при условии ее соответствия ст. 89 УПК РФ, процессуального оформления и приобщения к делу.

В.Е. Батищева, Л.В. Рябова указывают, что в определенных случаях, установленных законом, для сбора доказательств, проводятся оперативно-розыскные мероприятия, не содержащихся в ФЗ "Об оперативно-розыскной деятельности" и УПК РФ⁷.

Доказательства могут быть собраны с помощью:

- проведения контролируемой поставки товаров, перемещаемых через государственную границу (ст. 435, 436 Таможенного Кодекса РФ);
- получения информации о пользователях услугами связи и об оказанных им услугах связи (ст. 64 Федерального закона "О связи" от 07.07.2003 №126-ФЗ);
- проверки документов, удостоверяющих личность граждан, личного досмотра, досмотра их вещей, жилища и транспортных средств, задержания граждан и транспортных средств (п. 12 ч. 2 ст. 7 Федерального конституционного закона от 30.01.2002 № 1-ФКЗ "О военном положении").

На этапе предварительного следствия кроме непосредственно следственных действий, используются для собирания доказательств следующие способы: истребование, изъятие предметов и документов, требование о назначении ревизии, представление доказательств участниками процесса, гражданами и организациями, относимые к иным процессуальным действиям.

Следственные действия, выступая способом собирания доказательств, предполагают применение методов познавательно-удостоверительной деятельности, через осуществление которых и будут получены необходимые доказательства. В арсенале познавательно-удостоверительных методов выделяют наблюдение, сравнение, измерение, моделирование эксперимент, опрос, описание.

Следует отметить, что не все доказательства могут быть получены с помощью указанных методов. Например, вещественные доказательства или предметы, которые могут

быть потенциальными доказательствами, отсутствуют на месте совершения преступления или в момент задержания подозреваемого. В подобных случаях следует использоваться такие способы собирания доказательств, как изъятие, представление и истребование доказательств. Данные способы активно применяются на стадии возбуждения уголовного дела.

Для того чтобы получить необходимые документы, предметы, которые могут быть использованы в качестве доказательств, следователи используют различные формы документов (например, "Акт изъятия") по их истребованию, изъятию или представлению.

А.Ю.Терехов, В.Н. Григорьев отмечают, что несмотря на то, что ст. 144 УПК РФ законодательно устанавливает право дознавателя, органа дознания, следователя, руководителя следственного органа на истребование и изъятие документов, предметов, процессуальный порядок данных способов не регламентирован⁸.

При отсутствии законодательно закрепленного алгоритма совершения истребования и изъятия предметов и документов может поставить под сомнение достоверность собранных доказательств, а, следовательно, и поставить под угрозу защиту прав и законных интересов граждан, участвующих в уголовном процессе.

Р.Я. Мамедов отмечает, что способами собирания доказательств выступают и судебные действия, подчиненные процессуальному порядку их производства и обладающие собственной спецификой⁹.

Судебные действия делятся на следующие типы: судебные действия как способы собирания доказательств, судебно-контрольные действия и организационно-обеспечительные действия.

Судом могут быть собраны доказательства в процессе следующих судебных действий, рассматриваемых в главе 37 УПК РФ, к которым относятся: допрос, приобщение к материалам дела письменных заметок и документов, связанных с показаниями потерпевшего и свидетеля; оглашение показаний потерпевшего и свидетеля; допрос эксперта; производство судебной экспертизы; осмотр вещественных доказательств; оглашение протоколов следственных действий; оглашение протокола эксперта и иных документов; приобщение документов, представленных суду к материалам уголовного дела; осмотр местности и помещения; следственный эксперимент; предъявление для опознания; освидетельствование¹⁰.

Защитник в ходе предварительного расследования обладает правом собирания доказательств, используя для этого такие способы, как получение предметов, документов и иных сведений; опрос лиц при наличии их согласия; истребования справок, характеристик, иных документов от органов государственной и муниципальной власти, общественных объединений и организаций.

Проблемным аспектом собирания доказательств защитником является его стремление сохранить их в тайне до начала судебного процесса.

С.А. Шейфер считает, что защитник по сравнению со следователем и прокурором обладает гораздо меньшей возможностью в использовании способов собирания доказательств, арсенал которых ограничен способами, указанными в п.3 ст. 86 УПК РФ¹¹. Вме-

сте с тем он указал, что защитник не может вести параллельное расследование, собирая доказательства, что будет нарушением уголовно-процессуального законодательства.

Для решения данной проблемы и обеспечения "надлежащей процессуальной формы и гарантий достоверности"¹² тех доказательств, которые хотел бы собрать сам защитник, сбор их необходимо осуществлять следователю. Данный подход по мнению С.А. Шейфера необходимо законодательно закрепить и гарантировать защитнику право на подготовку ходатайств в адрес следователя о совершении необходимых способов собирания доказательств, например допросе свидетелей, проведении экспертиз. Во внедрении данной законодательной новеллы автор видит еще и возможность обеспечения состязательности сторон и защиты интересов лица, на стороне которого он выступает в суде.

Таким образом, рассмотрев правовую характеристику способов собирания доказательств в доказательственном праве можно сделать вывод о том, что они обладают специфическим содержанием и характером их процессуального закрепления. Способы собирания доказательств делятся на два вида: следственные действия по собиранию доказательств и иные следственные действия. В рамках указанных способов собирания доказательств существует внутренняя классификация способов, зависящая от прав лиц, наделенных правом сбора доказательств, специфики оперативно-розыскных действий и стадий сбора доказательств (следственной и судебной).

¹ Бочинин С.А. Понятие значение собирания доказательств как самостоятельного этапа процесса доказывания по уголовному делу // Юридическая мысль. 2010. № 6. С. 74.

² Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174 - ФЗ (ред. от 29.07.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481 (дата обращения: 06.03.2018).

³ Бартюк А.С. Документы как доказательства в судебном процессе // Проблемы науки. 2017. № 6 (19). С. 88.

⁴ Терехов А.Ю., Григорьев В.Н. О познавательной сущности способов собирания доказательств // Вестник Волгоградской Академии МВД России. 2014. № 3 (30). С. 174.

⁵ Березуцкая У.А. Классификация способов собирания доказательств // Сборник студенческих научных работ "Per aspera ad astra = Через тернии к звездам". Ставрополь, 2014. С. 260.

⁶ Об оперативно-розыскной деятельности : федер. закон от 12.08.1995 № 144-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7519 (дата обращения: 06.03.2018).

⁷ Батищева В.Е., Рябова Л.В. Понятие получения доказательств в уголовном процессе // Сборник студенческих научных работ "Per aspera ad astra = Через тернии к звездам". Ставрополь, 2014. С. 256.

⁸ Терехов А.Ю., Григорьев В.Н. О познавательной сущности ... С. 176.

⁹ Мамедов Р.Я. Судебные действия как способы собирания вещественных доказательств // Национальная ассоциация ученых. 2015. № 6-2 (11). С. 115.

¹⁰ Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации ...

¹¹ Шейфер С.А. Доказательства и доказывание по уголовным делам: проблемы теории и правового регулирования. Москва : Норма ; Инфра-М, 2014. С. 198.

¹² Мерзликина Е.В. Специфика собирания доказательств защитником // Проблемы отправления правосудия по уголовным делам в современной России: теория и практика : сб. науч. ст. IV Междунар. науч.-практ. конф. Курск, 2015. С. 74.

THE LEGAL CHARACTERISTICS OF THE METHODS OF COLLECTING EVIDENCE IN THE LAW OF EVIDENCE

© 2018 Abalymova Alina Aleksandrovna

Student

© 2018 Fadeyev Alexey Vladimirovich

Teacher

Samara State University of Economics

E-mail: Linka265@bk.ru

Keywords: proof, evidence, types of evidence, collection of evidence, ways of collecting evidence, investigative actions, judicial actions, procedural order.

The article considers the specifics of the ways of collecting evidence, their content and belonging to persons for whom the right to collect evidence is assigned.

УДК 35

Код РИНЦ 10.16.02

МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© 2018 Аллахвердиев Асим Мураз оглы

студент

© 2018 Паулов Павел Александрович

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: allaxverdiev.a@list.ru

Ключевые слова: сотрудничество, межмуниципальное сотрудничество, агломерация.

В статье рассматриваются основные формы и особенности межмуниципального сотрудничества в современной России, определяются необходимость и перспективы развития данного сотрудничества.

В современных реалиях импульс развития отношений между органами местного самоуправления становится важным значением выживания и конкурентоспособности территорий в период дестабильности экономики. Реализация межмуниципального сотрудничества указывается в Европейской хартии о местном самоуправлении, которая была утверждена ФЗ от 11 апреля 1998 г. № 55-ФЗ. Из этого закона следует, то что сотрудничество в местном самоуправлении реализуется в целях организации взаимодей-

ствия органов местного самоуправления, муниципалитетов, советов муниципальных образований субъектов РФ для выражения и охраны их общих интересов.

Термин муниципальное сотрудничество в российской литературе не устоялся. В совокупности можно сказать что межмуниципальное сотрудничество - это кооперационные связи между муниципальными образованиями.

Формы сотрудничества: 1) договорные; 2) ассоциативные; 3) хозяйственные. Чтобы образовать межмуниципальное сотрудничество нужно создать совет муниципального образования. Эти объединения создаются на федеральном уровне. Могут быть также образованы иные муниципальные объединения.

Органы местного самоуправления заключают соглашения и договоры целью которой является объединение финансовых ресурсов. Данная форма сотрудничества применяется в разных сферах муниципальных отношений: культурный обмен, информационный обмен, обмен опытом. В настоящее время можно сказать, что между органами местного самоуправления создаются соглашения, которые служат развитию данных правоотношений¹.

В законах Российской Федерации имеется еще один способ взаимодействия муниципальных образований - это муниципальное хозяйственное сотрудничество. Чтобы реализовать экономические цели межмуниципального сотрудничества, нужно установить хозяйственные отношения в межмуниципальных организациях в соответствии с федеральными законами и нормативно-правовыми актами органов муниципальных образований (международные акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, автономные некоммерческие организации и фонды). Эти организации не могут быть наделены полномочиями органов местного самоуправления.

Межмуниципальное сотрудничество региональных муниципальных образований - это форма объединенных интересов, координация определенных действий муниципальных образований и их органов. Сотрудничество помогает решению вопросов местного значения и повышению их эффективности также более четкое обеспечение взаимодействия муниципальных образований с субъектами РФ, с органами власти, целью которой является представительства интересов муниципальных образований на всех стадиях государственной власти.

Субъектами отношений муниципального сотрудничества выступают все муниципальные образования. Территориальные пределы муниципального сотрудничества не имеют ограничений на территории субъектов РФ. Муниципальные отношения имеют межтерриториальный, межрегиональный, и международный характер.

Российская Федерация развивает межмуниципальное сотрудничество в виде союзов и ассоциаций муниципальных образований, которые построены как на территориальном формировании (существуют ассоциации, объединяющие крупные регионы: Ассоциация муниципальных образований "Города Урала", Ассоциация городов Поволжья и др.; каждый субъект РФ имеет региональную ассоциацию муниципальных образований), так и на функциональной (Союз развития науки России, Ассоциация шахтерских городов России) или видовой основе (Ассоциация малых и средних городов России).

Спецификой межмуниципального сотрудничества является создание городских агломераций организационных принципах. Агломерации являются одним из элементов стратегического развития ряда субъектов РФ, которые сформировались с учетом общероссийских задач. Агломерация является неотъемлемой частью стратегии субъектов РФ:

Самарской, Челябинской, Ростовской, Иркутской областей. Агломерация - это часть определенного плана развития Екатеринбург и остальных крупных городов (Перми, Челябинска, Владивостока и др.). Именно создание сильных сосредоточенных территорий, которые являются основами заманивания капиталов, предпринимательских проектов и людей, должно состоять в виде главного приоритета регионального прогресса².

Существенными плюсами агломераций являются прежде всего транспортная система, решение проблем рекреации, энергоснабжения, водоотведения. Агломерационное пространство помогает оптимизировать отношения между населенными пунктами. Оформление агломерации как сложного явления, является одной из главных проблем на сегодняшний день. Есть несколько принципов организационного взаимодействия - начиная с гипотетического объединения в единый муниципалитет и заканчивая формированием советов агломерации, союзов и ассоциаций муниципальных образований, входящих в агломерацию. По-видимому, самым верным вариантом является формирование самих муниципалитетов, создание механизмов экономического развития муниципалитета, который создает общее агломерационное пространство. Существенным условием является создание механизмов контроля экономической и градостроительной деятельности агломерации. Система градостроительства - это основы развития взаимодействия систем и подсистем: транспорта, инженерии и социальной инфраструктуры, промышленного комплекса. Стоит также заметить, основным минусом хозяйственных обществ, имеется в виду того, что со временем муниципалитет теряет право собственности, которое передается нескольким организациям. Отличительные черты статуса юридических лиц ограничивают контроль органов местного самоуправления за функционированием этих организаций. По некоторым вопросам (вопрос о участниках хозяйственных обществ, вопрос об статусе межмуниципальных хозяйственных обществ,) ФЗ от 6 октября 2003г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ" имеет противоречия с ГК РФ, федеральными законами "Об акционерных обществах" и "Об обществах с ограниченной ответственностью". Соответственно, нужны внесения определенных изменений в законодательство, которые предусматривают уточнение статуса межмуниципальных некоммерческих организаций, а также увеличение возможностей органов местного самоуправления для создания уставного капитала некоммерческих организаций обществ. Развитие межмуниципального сотрудничества в определенных его проявлениях. Решение проблем правового регулирования межмуниципального сотрудничества дает шанс многим муниципалитетам уравновесить социально экономическую ситуацию вследствие объединения потенциалов территорий.

Главной особенностью европейских государств это развитие кооперации на межмуниципальном уровне. Например, в Греции есть специальные дотации государственного бюджета целью которой является создание объединений муниципалитетов. Что касается Италии "государство поддерживает объединение коммун" (ФЗ от 10 февраля 1953 "Об образовании и деятельности областных органов). Во Франции устанавливаются финансовые льготы объединениями коммун³.

Российская Федерация в Содружестве самостоятельных стран, подписала Договор о главных принципах приграничного партнерства стран - соучастников Соглашения о углублении интеграции в финансовой и в гуманитарной сферах от 29 марта 1996 г.

Советы муниципальных образований субъектов РФ (не менее двух третей субъектов РФ) образуют одно общероссийское объединение муниципальных образований,

заклучается оно во взаимодействии муниципальных образований, советов муниципальных образований субъектов РФ, регламентируется также защита общих интересов РФ, представляются данные интересы в федеральных органах государственной власти с международными организациями. Представительными органами муниципального образования учреждаются межмуниципальные хозяйственные общества (статьи 8 и 68 Закона). Органы местного самоуправления выступают соучредителями межмуниципального печатного средства массовой информации. Получая возможность объединения финансовых средств, материальных и иных ресурсов нескольких муниципальных образований в рамках соответствующих хозяйственных обществ и опираясь на их деятельность, органы местного самоуправления смогут, во-первых, расширить возможности по удовлетворению тех или иных потребностей населения в услугах и товарах, а, во-вторых, в результате производственной деятельности этих обществ получить дополнительные средства на нужды муниципальных образований в виде распределенной прибыли. С целью решения проблем региональной значимости аппараты местного самоуправления заключают договор. Однако в законе отсутствует четко прописанные, к примеру, главные конфигурации соглашений (договоров) о совместной работе, их настоящие требование, правило и процедура деятельности дирекций и других организаций межмуниципальной кооперации, то что никак не содействует формированию этого учреждения⁴.

Теория о приграничном сотрудничестве в Российской Федерации предоставляет возможность нынешнему самоуправлению реализовывать внешнеэкономические взаимосвязи с государственными образованиями, с организациями и жителями соседних стран, а кроме того подписывать в определенном режиме с иностранными партнерами договоры (гражданско-законные контракты) о приграничном сотрудничестве.

Федеральным органам исполнительной власти рекомендовали: а) оповещать Парламент о нынешней работе и о подготовке планов нормативных документов, действий согласно требованиям регионального самоуправления, присутствие потребности а также заинтересованности представителей Конгресса к роли в согласовывании данных планов; б) принимать во внимание сделку Конгресса, присутствие при анализе проектов законопроектной деятельности Правительства; в) включать представителей Конгресса в структуру комиссий, работников компаний и других организаций, формируемых с целью рассмотрения проблем, оказывающих большое влияние в состоянии и формирование городских образований; г) обеспечивать конгресс сведениями федерационного статистического наблюдения и за процессом реформы регионального самоуправления; д) оказывать в пределах своей компетенции содействие деятельности Конгресса.

Гарантии охраны регионального самоуправления, в рамках координационной правительству муниципалитетов и городских ассоциаций, гарантируют сотрудничество в целях выполнения личных вопросов, находясь в таком случае с иными общинами, муниципальными учреждениями либо индивидуальными лицами. Обещания содержат самостоятельность в вступление в общую деятельность, вероятность формулировать опасные критические замечания в соответствии с вопросами, касающимися области ответственности межмуниципальной организации⁵.

Несмотря на конституциональные обязательства присутствие совместной работы муниципалитетов, независимой передачи полномочий допустимо только лишь на основе Федерации

онного закона. В частности, объектом межмуниципального партнерства никак не могут быть вопросы, сопряженные с избраниями местного самоуправления либо заявлением бюджета. Развивающееся межмуниципальная совместная работа в нынешней Российской Федерации подразумевает последующее развитие разнообразных типов межмуниципального партнерства, в особенности горизонтального взаимодействия городских образований. Предпосылками межмуниципального партнерства в Российской Федерации являются: 1) координация работы городских образований; 2) Работа муниципалитетов с целью постановления той или иной проблем регионального и межтерриториальной значимости; 3) формирование взаимодействия с органами правительства. Цель межмуниципальных взаимоотношений заключается в координации работы городских образований, результативном постановлении проблем региональной значимости и исполнении желания людей в региональной самостоятельности, обеспечении взаимодействия организаций регионального самоуправления и организаций правительства субъектов Российской Федерации, увеличении обоюдного контролирования и ответственности организаций регионального самоуправления и организаций общегосударственной правительственного субъекта. Муниципальные создания соединяются в ассоциации и союзы в облике собственных организаций регионального самоуправления. Но в согласовании с Федеральным законодательством они никак не имеют шансы переходить по возможности к организациям регионального самоуправления. Подобным способом, ассоциации и союзы городских образований никак не реализовывают напрямую функции регионального самоуправления⁶. Совместно с этим их работа содействует наиболее результативному исполнению вопросов регионального самоуправления. В согласовании с общепринятыми в себе проблемами ассоциации имеют право реализовывать подсчет т обстоятельств, которые образуют взаимообмен средствами в постановлении задач перед органами регионального самоуправления, желают сделать общие проекты в разных сферах их работы, реализовывают связь с органами государства вместе с правительством в федерационной и областной степени, сборы проектов согласно вопросам, вступающим в зону ответственности организаций регионального самоуправления, советов, с целью организаций общегосударственной власти. Объединения городских образований получают содействие в исследовании и обсуждении планов законов, касающихся круг интересов регионального самоуправления и принимают участие в депутатских слушаниях. Они кроме того обобщают и пропагандируют наилучший навык компании и работы организаций регионального самоуправления равно как и отечественных, так и иностранных, проявляют справочно-методическую поддержку муниципалитетам в присутствии решений проблем региональной значимости.

¹ О ратификации Европейской хартии местного самоуправления : федер. закон от 11.04.1998 № 55-ФЗ. URL: <http://www.lawcenter> (дата обращения: 12.02.2018).

² Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ. URL: <http://www.lawcenter> (дата обращения: 12.02.2018).

³ Межмуниципальная кооперация : сб. материалов / под ред. Ю.В. Кириллова ; Ин-т муницип. управления. Обнинск, 1997.

⁴ Об общих принципах организации местного самоуправления ...

⁵ Там же.

⁶ Силин Я.П. Город и политика: проблемы формирования и развития. Екатеринбург, 2005. С. 163.

INTER-MUNICIPAL COOPERATION IN MODERN RUSSIA

© 2018 Allakhverdiev Asim Muraz ogly

Student

© 2018 Paulov Pavel Aleksandrovich

Candidate of Jurisprudence, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: allaxverdiev.a@list.ru

Keywords: cooperation, intermunicipal cooperation, agglomeration.

This article discusses the main forms and features of inter-municipal cooperation in modern Russia, the necessity and prospects of development of this cooperation.

УДК 347

Код РИНЦ 10.27.00.

К ВОПРОСУ О ВЫСЕЛЕНИИ ИЗ ВЕТХОГО И АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОГО РЕГИОНА)

© 2018 Глухова Олеся Дмитриевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olesiagluhova@yandex.ru

Ключевые слова: ветхое жилье, выселение, аварийное жилье, судебная практика.

Рассматривается проблема ветхого аварийного жилья и вопросы выселения из него людей в Самарской области. Проводится анализ судебной практики и действующего законодательства по обозначенным вопросам.

Выселение из ветхого и аварийного жилья одна из первоочередных задач, стоящих перед Правительством Самарской области и Администрацией г.о. Самара, поскольку основной сегмент таких объектов находится именно в областной столице. Внимание к этой проблеме должно быть не формальным, как зачастую бывает, а активно действенным, поскольку ее решение напрямую связано с вопросами безопасности жизни жителей региона¹.

Самарская область традиционно относится к категории регионов России, где подобных объектов недвижимости много. Сложившаяся ситуация обусловлена исторически, поскольку город Самара возник достаточно давно. Кроме того, в нем сохранилось много зданий, построенных в 19 веке. С течением времени значительная часть из них пришла в негодность; восстановление их путем капитального ремонта экономически нецелесообразно, поскольку требует

вложение средств, превышающих по стоимости возведение новых домов. Большая часть таких зданий находится в центральных районах города - Самарском и Ленинском.

Анализ судебной практики по выселению из ветхого и аварийного жилья показывает, что нельзя говорить о ее стабильности, так как подходы к рассмотрению вышеназванных дел меняются до кардинально противоположных. Основная дискуссия идет по вопросу о том, какой площади жилье должно быть предоставлено при выселении из такого жилья: а именно равное тому, которое занимали граждане до выселения либо по норме предоставления.

Исходя из положений Конституции Российской Федерации, никого нельзя лишить жилья произвольно (статья 40). Очевидно, что выселение в данном случае должно производиться с предоставлением другого жилья. Критерии, которым это жилье обязано соответствовать определены законодателем весьма четко и однозначно в статье 89 Жилищного Кодекса Российской Федерации. Так, оно должно быть:

- 1) благоустроенным применительно к условиям соответствующего населенного пункта;
- 2) равнозначным по общей площади, ранее занимаемому жилому помещению;
- 3) отвечать установленным требованиям;
- 4) находиться в границах данного населенного пункта.

Благоустройство применительно к средним показателям жилья в Самарской области, подразумевает присоединение конкретного дома, в котором находится предоставляемое жилое помещение, к основным коммуникационным сетям водо-, электро-, газоснабжения, отопительным и канализационным системам.

По поводу равнозначности заметим, что суды определились в толковании положений действующего законодательства, согласно которым предоставление другого жилья в случае такого выселения должно носить компенсационный характер. Суды в постановленных ими решениях, исходят из того, что в подобной ситуации не происходит улучшения жилищных условий граждан, которые в этом нуждаются (при предоставлении нуждаемость у них может сохраниться), а идет процесс замены непригодного для проживания помещения, на то, которое отвечает условиям его безопасности. Само слово замена указывает на то, что размер такого помещения должен соответствовать ранее занимаемому. Соответствие определяется по общей площади, размер жилой площади во внимание не принимается².

Заочным решением Самарского районного суда г. Самары от 29.08.2017 года, удовлетворены исковые требования Департамента управления имуществом городского округа Самара к Б.С.Н. о выселении из жилого помещения с предоставлением другого жилого помещения.

Выселен Б.С.Н. из жилого помещения общей площадью 26,60 кв.м, жилой площадью 19,4 кв.м, расположенного по адресу, с предоставлением другого благоустроенного жилого помещения, общей площадью 30,50 кв.м, расположенного по адресу: г. Самара, Красноглинский район, микрорайон Крутые Ключи, ул. Мира, дом, квартира.

Обжалуя данное решение в апелляционном порядке, ответчик указал на то, что в настоящее время он занимает помещение, которое больше предоставляемого по жилой площади. Судебная коллегия по гражданским делам Самарского областного суда, признала данный аргумент несостоятельным, указывая, что в подобных случаях законодатель говорит о равнозначности предоставления применительно к общей площади поме-

жения. В конкретной ситуации этот критерий соблюден, более того, предоставляемое жилое помещение по этому параметру даже несколько больше занимаемого. То обстоятельство, что оно меньше по жилой площади, по мнению суда, не имеет существенного значения при разрешении конкретного спора.

Решение было оставлено без изменения, апелляционная жалоба ответчика без удовлетворения³.

Следует отметить, что достаточно длительное время суды региона занимали иную позицию, полагая, что положения статей 86 - 89 ЖК РФ можно толковать системно, принимая во внимание подходы статьи 57 ЖК РФ. Департамент управления имуществом городского округа Самара последовательно отстаивал точку зрения, что предоставляемое в таких ситуациях жилье никак не связано с нормами предоставления. С этим мнением согласился Верховный Суд Российской Федерации, удовлетворивший одну из кассационных жалоб Департамента. Делая акцент на принцип компенсационной замены, высшая судебная инстанция, изложила соответствующую правовую позицию в Определении Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 29 сентября 2015 года № 46-КГ 15-16⁴.

С указанного момента суды изменили свой подход. Вместе с тем нам кажется, что в конкретном случае высшая судебная инстанция в значительной степени лоббировала интересы муниципальных образований, в том числе, и нашего региона. При этом пострадали рядовые граждане.

Общеизвестно, что в Российской Федерации не должны приниматься законы ухудшающие положение граждан (статьи 54, 55, 57 Конституции РФ). Между тем в конкретном случае усматривается такое ухудшение. Дело в том, что по положениям ранее действующего ЖК РСФСР, граждане, которые проживали в ветхом и аварийном жилье, стояли в очереди на улучшении жилищных условий. Соответственно при выселении их из такого жилья, с предоставлением другого, последнее им давалось по нормам предоставления, то есть одновременно решались две задачи, обеспечение им безопасных условий проживания и улучшение жилищных условий⁵.

В действующем ЖК РФ подход иной. Улучшение жилищных условий не происходит, приоритет отдан вопросу безопасности, данная проблема решается путем компенсационной замены, при этом права состоять на очереди с целью улучшения жилищных условий сохраняется. По существу этой трактовке придана обратная сила закона, поскольку данные положения распространены и на тех граждан, жилье которых стало аварийным в ветхим до введения ЖК РФ в силу.

Мы имеем дело с правовой коллизией, когда новый закон значительно ухудшает положение целого ряда лиц, которые в рамках действия прежнего законодательства получили бы жилое помещение значительно большей площади.

На наш взгляд, выходом из сложившейся ситуации мог бы стать разумный компромисс. Для лиц, которые встали на очередь на улучшение жилищных условий до вступления в законную силу ЖК РФ и проживают в ветхом и аварийном жилье, следовало бы сохранить старый порядок, с предоставлением им жилья по норме. Лиц, у которых возникло право на улучшение жилищных условий после введения в действие ЖК РФ, выселять из ветхого и аварийного жилья нужно с соблюдением принципа компенсационной замены.

¹ Болгова В.В., Новопапавловская Е.Е. Выселение из жилых помещений и проблемы обеспечения социальной и демографической безопасности в России // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. Тольятти, 2016. № 4. Т. 1. Юридические науки. С. 49.

² Кондрашев К. Выселение из жилого помещения: порядок и особенности реализации // Жилищное право. 2015. № 8. С. 73-82.

³ Архив Самарского районного суда г. Самара. Гражданское дело № 2-1781/2017 по иску Департамента управления имуществом городского округа Самара к Б.С.Н. о выселении из жилого помещения с предоставлением другого жилого помещения.

⁴ Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 29 сентября 2015 г. № 46-КГ 15-16.

⁵ Милова И.Е., Милова Е.А. К вопросу о выселении из ветхого и аварийного жилья // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. Тольятти, 2017. № 1. С. 77-85.

TO THE QUESTION OF EVICTION FROM DILAPIDATED AND EMERGENCY HOUSING (ON THE EXAMPLE OF SAMARA REGION)

© 2018 Glukhova Olesia Dmitrievna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: olesiagluhova@yandex.ru

Keywords: dilapidated housing, eviction, emergency housing, court practice.

The problem of dilapidated dilapidated housing and the eviction of people from it in the Samara region. The analysis of judicial practice and the current legislation on the designated issues is carried out.

УДК 347
Код РИНЦ 10.27.00.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ ВЕДЕНИЯ МАЛОЭТАЖНОЙ ЗАСТРОЙКИ

© 2018 Глухова Олеся Дмитриевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: olesiagluhova@yandex.ru

Ключевые слова: малоэтажная застройка, инвестиции, потребительский спрос, ветхое и аварийное жилье, адресные региональные программы.

Статья посвящена вопросам перспективности малоэтажной застройки в Самарском регионе. Предпринята попытка выявить стимулирующие и сдерживающие подобное строительство факторы. Намечены перспективы развития данного сегмента рынка недвижимости.

В свете решения задачи, обозначенной Президентом Российской Федерации Владимиром Владимировичем Путиным, о создании максимально большого количества объектов доступного жилья, в Самарском регионе ведется поиск новых форм массового жилищного строительства¹.

Одно из перспективных направлений развития рынка недвижимости заключается в строительстве малоэтажного, экологически чистого жилья, с активным привлечением бюджетных средств, в качестве государственной поддержки. Изучение международного опыта показывает, что многие страны постепенно переориентируются от многоэтажного сегмента на малоэтажный, считая эту локацию исключительно привлекательной. В качестве примера приведем Канаду, где этот кластер составляет 79 % и США, там он достигает 92 %².

По мнению аналитиков, в России следует стремиться к показателю 70% в строительстве жилья этой категории. Климатические условия, географическое положение, количество населения, его сосредоточение в городских конгломератах, вполне позволяют этого добиться.

В последнее время на территории городского округа Самара активизировалось строительство многоквартирных домов малой этажности и индивидуальных строений коттеджного типа.

Исследователи вопроса убеждены, что есть целый ряд факторов, стимулирующих такое строительство³. Среди них следует назвать достаточно высокий потребительский спрос на жилье подобного уровня. Вместе с тем для Самарской области присуще еще сочетание со средним уровнем ценового сегмента. Жители региона готовы к приобретению соответствующего жилья, но по умеренной, разумной стоимости.

Областной центр нашего региона - Самара, представляет собой город старой купеческой застройки, где много зданий 19 века. Подавляющее большинство из них находится в ветхом и аварийном жилье. В этой связи одна из первоочередных задач - это возведение жилья эконом-класса, для переселения жителей города из таких объектов, путем его замены на жилье, равнозначное по площади, но находящееся в надлежащем санитарно-техническом состоянии⁴.

Программы выселения из такого жилья долгосрочные. Осуществляются они с использованием бюджетных средств. Одной из них, является областная адресная программа "Развитие жилищного строительства в Самарской области" до 2020 года. Не все ветхие и аварийные дома были включены в указанную программу. Однако проводятся определенные мероприятия по переселению граждан из жилищного фонда, находящегося в неудовлетворительном состоянии, если оно было признано таковым до 2012 года, но по разным причинам не вошло в программу. Наиболее активно занимаются этим направлением муниципалитеты Самары и Сызрани.

Ведению малоэтажного строительства способствует то обстоятельство, что проект строительства малоэтажного дома можно подготовить и согласовать значительно в более короткие сроки. Данное обстоятельство позволяет инвесторам, которые вкладывают свои средства в соответствующие объекты, достаточно быстро возратить свои инвестиции, с получением от этого прибыли.

Подобные проекты делают возможным создание комфортной среды для проживания горожан, что, безусловно, делает их привлекательными для приобретения и приводит к росту

продаж. Крайне важно, что в этих конгломерациях высокий уровень безопасности, как личной, так и имущественной, поскольку нет почвы для криминальных проявлений.

Строительство этого сегмента жилья ведется в рамках условий соглашений с инвесторами о его организации, с партнерами разного уровня, включая государственные структуры, муниципалитет, а также юридических и физических лиц. Иллюстрацией такого партнерства частного застройщика и муниципалитета, а также Правительства Самарской области, являются микрорайоны "Крутые ключи", "Волгарь", "Южный город". Все перечисленные локации относятся к эконом-классу. Квартиры, которые находятся в домах пониженной этажности, крайне востребованы.

Подобный опыт вызывает интерес других инвесторов, которые также стремятся к реализации аналогичных проектов.

Вместе с тем существует целый ряд сдерживающих моментов, затрудняющих развитие малоэтажной застройки в городе Самаре и других населенных пунктах области. В их числе, назовем отсутствие сформированных земельных участков, которые могут быть использованы под строительство подобных объектов⁵. Ранее названные нами микрорайоны построены на бывших сельскохозяйственных землях или пустошах. Однако незастроенной земли, не имеющей частного владельца практически не осталось.

Подавляющая часть земли в Самарском регионе уже имеет собственника, в планы которого, как правило, подобное строительство не входит. Во главу угла ставится задача: сформировать земельные наделы с исключительным целевым назначением под малоэтажную застройку.

Второй негативный момент заключается в том, что даже, если удастся найти подходящий земельный участок, застройщик сталкивается с необеспеченностью соответствующей территории социальной инфраструктурой, отсутствием инженерных сетей, транспортными проблемами. Создание всего перечисленного значительно увеличивает затраты на строительство, делая его для инвестора экономически невыгодным.

В основном, застройщику приходится работать с лицами, которых выселяют из ветхого и аварийного жилья. Значительная часть затрат приходится на выкуп земельного участка, на прокладку коммуникаций, на выселение частных владельцев. В итоге на момент начала самого строительства большая часть инвестиций оказывается уже потраченной. Застройщик начинает экономить на проведение строительных работ, пытаясь удешевить его. Такой подход, безусловно, сказывается на качестве.

Федеральные и региональные программы малоэтажной застройки не могут быть реализованы в обозначенные в них сроки, поскольку возникает множество дополнительных затрат и сопутствующих строительных мероприятий. Бюджет, как правило, на такие проекты выделяется достаточно ограниченный, а непредвиденных расходов крайне много.

Государству следует продумать какие-то бонусы, чтобы мотивировать потенциальных инвесторов заниматься подобным строительством. Например, можно было бы предоставить им льготы по арендной плате за земельные участки, освободить их на период строительства от налогообложения, предоставлять им земельные участки под подобное строительство на безвозмездной основе.

Правительство Самарской области на уровне принятия Постановления устанавливает стоимость одного квадратного метра общей площади жилых помещений в Самар-

ской области. С одной стороны, это значимо для выполнения адресных программ по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья. С другой стороны, это не учитывает разницу в стоимости жилья и затрат на его возведение в муниципальных образованиях региона. В связи с большими затратами инвесторов не привлекает строительство подобных объектов в центральных районах города Самара. Показатель стоимости одного квадратного метра, официально установленный региональной властью, по существу, лишает малоэтажное строительство какой-либо реальной перспективны.

В то же время возможность вести малоэтажное и прочее строительство жилья в областном центре теперь связана с выкупом земельных участков у частных владельцев. Соответствующая процедура сложная и механизм ее недостаточно проработан муниципалитетами, на что указывают многочисленные судебные споры.

Тем не менее, за малоэтажной застройкой, безусловно, будущее развитие рынка жилья в нашем регионе, особенно в его столице - Самаре.

¹ Основное содержание послания Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию. 1 марта 2018 г. Москва, 2018.

² Иваненко Л.В., Бондаренко Е.Ю. Зарубежный опыт организации малоэтажного строительства // Основы экономики, управления и права. 2013. Вып. № 2 (8). С. 24-30.

³ Бондаренко Е.Ю., Иваненко Л.В. Диагностика факторов, стимулирующих и сдерживающих малоэтажное жилищное строительство в городском округе Самаре // Вестник Самарского государственного университета. Серия "Экономика и управление". 2015. № 9/1 (131). С. 100.

⁴ Милова И.Е., Милова Е.А. К вопросу о выселении из ветхого и аварийного жилья // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. Тольятти, 2017. № 1. С. 77-85.

⁵ Чиркунова Е.К. Инновационные тенденции комплексного развития территорий для повышения качества жизни населения // Экономические аспекты управления строительным комплексом в современных условиях : сб. материалов Междунар. (очной) науч.-практ. конф. Самара : СГАСУ, 2014. С. 113-117.

PROBLEMS OF STATE REGULATION OF THE HOUSING MARKET IN THE SAMARA REGION ON THE EXAMPLE OF CONDUCTING LOW-RISE BUILDINGS

© 2018 Glukhova Olesia Dmitrievna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: olesiaglukhova@yandex.ru

Keywords: low-rise buildings, investments, consumer demand, dilapidated and dilapidated housing, targeted regional programs.

The article is devoted to the prospects of low-rise buildings in the Samara region. An attempt is made to identify the factors stimulating and constraining such construction. The prospects of development of this segment of the real estate market are outlined.

СОВЕРШЕНИЕ КОРРУПЦИОННЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ - ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

© 2018 Голубцова Ксения Ивановна

майор внутренней службы, кандидат юридических наук,
преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин
Самарский юридический институт ФСИН России
E-mail: ksushechka2007@list.ru

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система, сотрудник исправительного учреждения, коррупция, должностное преступление.

В статье рассматривается понятие пенитенциарной коррупции - совершения преступлений коррупционной направленности в уголовно-исполнительной системе. Дается анализ нормативно-правовых актов, регламентирующих основные положения рассматриваемой проблематики.

Под пенитенциарной коррупцией понимается явление, которое выражается в злоупотреблении должностным лицом своего служебного положения, получение и дача взятки, а также в любом другом противоправном использовании сотрудниками уголовно-исполнительной системы своего статуса с целью незаконного получения какого-либо преимущества (например, имуществ, а также прав на него, льгот или услуг как неимущественного, так имущественного и характера) для самого себя или в незаконном предоставлении преимущества осужденному вне зависимости от совершения данных деяний лично либо с помощью посредников вопреки законным интересам государства, личности и общества.

Основной опасностью коррупции как общественно опасного и антигосударственно-го явления является ее отрицательное воздействие на основы государственного устройства и конституционного правового регулирования жизни всего общества. Именно поэтому принято считать, что среди наиболее опасных проявлений преступного поведения в органах управления и государственной власти является именно коррупция.

В юридической литературе встречаются различные мнения относительно определения понятия коррупция, к примеру, Б.В. Волженкин, под коррупцией понимает, "социальное явление, которое заключается в разложении власти в том случае, когда государственные или муниципальные служащие, а также другие лица, являющиеся уполномоченными на выполнение ими государственных функций, пользуются своим служебным положением, статусом и авторитетом в связи с занимаемой должностью в корыстных целях для последующего личного обогащения"¹.

Развитие и совершенствование работы руководства страны по созданию системы противодействия коррупции выразилось в принятии ФЗ "О противодействии коррупции" от 25 декабря 2008 г. №273-ФЗ², одновременно с ним был принят пакет антикоррупционных законопроектов.

В это время принимаются Федеральные законы, ратифицирующие Конвенцию Совета Европы "Об уголовной ответственности за коррупцию" от 27 января 1999 года³ и Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции принятой 31 октября 2003 года⁴.

Впервые за 20 лет в понятийном аппарате антикоррупционного законодательства появляется понятие "коррупция", согласно которого под ней понимается злоупотребление должностным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества"⁵. Но законодатель не указывает прямо, какие преступления нужно относить к коррупционным, тем самым не предусматривается исчерпывающий перечень коррупционных преступлений.

В своих работах авторы рассматривают коррупцию либо как уголовно-правовое преступление против государственной службы, либо как негативное социальное явление, поражающее все органы власти, выражающегося в рассмотрении, как уголовных преступлений, так и административных проступков на государственной службе⁶.

Нами рассматривается и выделяется пенитенциарная коррупция, которая определяется как специфическое явление, выраженное в злоупотреблении сотрудником своего служебного положения, получение и дача взятки, любое другое противоправное использование сотрудниками УИС своего статуса для незаконного получения каких-либо преимуществ для себя, либо незаконное предоставление преимуществ осужденным вне зависимости от совершения данных деяний вопреки законным интересам государства, общества, личности. Развитие и совершенствование уголовно-исполнительной политики государства не должно пройти мимо нарастающих коррупционных проявлений сотрудников УИС России.

Итак, официально понятие коррупции закреплено в норме статьи 1 ФЗ № 273-ФЗ от 25.12.2008 г. "О противодействии коррупции"⁷. В данном нормативно-правовом акте коррупция рассматривается как злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, коммерческий подкуп, злоупотребление полномочиями либо другое незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам государства и общества с целью получения выгоды в виде ценностей, денег или иного имущества либо услуг имущественного характера, других имущественных прав для себя или для третьих лиц.

Существует и такое мнение, что под пенитенциарными следует понимать такие преступления, которые посягают на общественные отношения в сфере исполнения уголовных наказаний в условиях изоляции от общества⁸.

Такой точки зрения придерживается и С.А. Сивцов, он определяет пенитенциарную преступность, как совокупность преступлений, которые совершаются осужденными в исправительных учреждениях УИС в процессе исполнения ими наказания в виде лишения свободы⁹.

По нашему мнению, игнорирование преступлений, совершаемых сотрудниками УИС России, и не отнесение их в число пенитенциарных преступлений ошибочно, поскольку сотрудник пенитенциарного учреждения наряду с осужденными также может представлять опасность и являться субъектом преступления.

Выделим основные группы преступлений, совершаемых в местах лишения свободы, по субъекту:

1. Преступления, совершаемые осужденными.
2. Преступления, субъектом которых выступает сотрудник органа, исполняющего наказание¹⁰.

На наш взгляд, наиболее важным следует рассмотреть преступления, субъектом которых является работник УИС России. Данные преступления подразделяется на общеуголовные и преступления с использованием своего должностного положения (взяточничество, злоупотребление и превышение должностных полномочий, и иные преступления коррупционной направленности)¹¹.

Мы согласны с мнением ученого-юриста А.Н. Бураковой, которая отмечает в своем труде, что коррупция - это действительно социальное явление, затрагивающее все сферы жизнедеятельности, мотив которого - корысть¹². Определение В.И. Садыковой¹³ достаточно схоже с определением сформулированным законодателем в ФЗ "О противодействии коррупции" 2008 г.

Мы считаем, что законодатель верно и достаточно полно дал понятие коррупции, однако данное определение можно сформулировать иначе, дополнив его. Итак, под коррупцией понимается социальное явление, которое затрагивает не только все сферы жизнедеятельности и заключается в злоупотреблении служебным положением, дачи или получении взятки, злоупотреблении полномочиями, коммерческом подкупе либо ином незаконном использованием физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей либо другого имущества. По нашему мнению, именно это определение полностью раскрывает суть коррупции.

Следует принять во внимание и моральный аспект этой проблемы, имея в виду компрометацию правоохранительных органов и правоохранительной системы в глазах общественности¹⁴.

Говоря, о причинах коррупции в ФСИН РФ следует отметить, что в своей основе они все практически идентичны коррупционным факторам в других правоохранительных структурах (МВД, ФСБ), но существует определенная специфика, прежде всего связанная с правовыми и организационными особенностями деятельности ФСИН РФ.

На наш взгляд одной из основных причин коррупционных действий в учреждениях и органах исполняющих наказание является не совершенство действующего уголовно-исполнительного законодательства. А именно наличие в нем положений способствующих проявлению коррупции. При этом стоит отметить, что совершению ранее указанных деяний способствует несовершенство, с точки зрения борьбы с коррупцией, ряд положений Уголовно-исполнительного кодекса РФ, и других принимаемых на федеральном уровне ведомственных нормативных актов.

Более того, определенно негативным моментом является и то, что отсутствует как таковое понятие коррупционного поведения либо должностного преступления сотрудника УИС России, в котором бы четко обозначались юридические признаки, по которым можно было бы квалифицировать противоправные деяния сотрудников УИС России, как деяния коррупционного характера.

В своих посланиях Федеральному Собранию РФ президент Путин В.В. последовательно доводит до высших органов власти о необходимости развития антикоррупционного законодательства как составной части политики противодействия коррупции¹⁵.

В заключении хотелось бы отметить, что на протяжении всего времени коррупция в нашей стране, в отличие от зарубежных государств, рассматривалась через конкретные уголовные преступления против государственной службы, которые причиняют значительный вред деятельности органов государственной власти, государственной службе, совершаемые представителями власти и должностными лицами этих органов.

¹ Волженкин Б.В. Коррупция // Закон : интернет-журнал Ассоциации юристов Приморья. URL: <http://law.vl.ru> (дата обращения: 10.03.2018).

² О противодействии коррупции : федер. закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.12.2008. № 52 (ч. I). Ст. 6228.

³ Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию (Страсбург, 27 января 1999 г.) // Собрание законодательства РФ. 18.05.2009. № 20. Ст. 2394.

⁴ Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.) // Российская юстиция. 2004. № 4. С. 7-12.

⁵ Лохвицкий А. Курс русского уголовного права. Санкт-Петербург : Питер, 1971. С. 424.

⁶ Волженкин Б.В. Служебные преступления. Москва : Юристъ, 2000. С. 11.

⁷ О противодействии коррупции ...

⁸ Маликов Б.З., Дроздов А.И. Уголовно-исполнительное право: проблемы института изменения условий отбывания лишения свободы : монография. Уфа : Акад. труда и социальных отношений, Башкир. ин-т социальных технологий (фил.), 2010. С. 29.

⁹ Сивцов С.А. Механизмы противодействия коррупционным преступлениям в исправительных колониях России // Вестник Волжского университета В.Н. Татищева. 2017. Т. 2. № 1. С. 153.

¹⁰ Сазонова К.И. Особенности предупреждения наркопреступности в местах лишения свободы // Юридическая теория и практика. 2010. № 2. С. 83.

¹¹ Некрасов А.П., Голубцова К.И. Криминологический аспект незаконного оборота наркотиков в местах лишения свободы : монография. Самара, 2015. С. 76.

¹² Буракова А.Н. Коррупция в государственном секторе как явление, инструменты воздействия на коррупцию // Современные технологии в мировом научном пространстве : сб. ст. междунар.-практ. конф. 2017. С. 208.

¹³ Садыкова В.И. Коррупция как проявление теневой экономики: система коррупции государственных структур в повседневной жизни российского гражданина // Научная дискуссия современной молодежи: экономика и право : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 296.

¹⁴ Мерзлякова В.А. Уголовная ответственность сотрудников правоохранительных органов за превышение должностных полномочий : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2009. С. 15.

¹⁵ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 01.03.2018 // Российская газета. 2018. 5 марта.

COMMISSION OF CORRUPTION OFFENCES IN THE PENAL CORRECTION SYSTEM - THE PRESENT PROBLEM

© 2018 Golubtsova Ksenia Ivanovna

Major of internal service, Candidate of Law Sciences,

teacher of department of state and legal disciplines

Samara Legal Institute FSIN of Russia

E-mail: ksushechka2007@list.ru

Keywords: penal correction system; employee of correctional facility; corruption; malfeasance.

In this article the concept of penitentiary corruption is considered - it is commission of crimes of corruption orientation in a penal correction system. The analysis of the normative legal acts regulating basic provisions of the considered perspective is given.

К ВОПРОСУ О РЕГЛАМЕНТАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

© 2018 Казанкова Татьяна Николаевна

кандидат педагогических наук, доцент

© 2018 Якушева Яна Ярославна

студент

Самарский государственный экономический университет.

E-mail: yana_yakusheva_2018@mail.ru

Ключевые слова: Самарская область, Комитет Самарской Губернской Думы по бюджету, финансам, налогам, экономической и инвестиционной политике, Российская Федерация, Конституция, задачи, состав, функции.

Рассмотрена деятельность Комитета Самарской Губернской Думы по бюджету, финансам, налога, экономической и инвестиционной политике, проведен анализ ее основных направлений.

Что такое комитет? Какие функции осуществляют комитеты? Существуют ли в России комитеты, которые осуществляют финансовый контроль на уровне субъектов? На каждый из этих вопросов нам предстоит ответить.

Комитетом является совет, собрание, который сформировался для работы в какой то определенной области¹.

Согласно Конституции и Бюджетному кодексу, органы местного самоуправления вправе самостоятельно обеспечивать сбалансированность бюджетов и эффективность использования бюджетных средств, они так же в праве самостоятельно осуществлять бюджетный процесс².

В России существуют комитеты, которые осуществляют финансовый контроль на уровне субъектов Российской Федерации. Рассмотрим такой комитет на примере Самарской области. В Самарской области есть Комитет Самарской Губернской Думы по бюджету, финансам, налогам, экономической и инвестиционной политике. Комитет осуществляет свою деятельность на основе Положения о данном Комитете, которое было утверждено распоряжением председателя Самарской Губернской Думы № 175 от 25 июня 2007 г. В комитет входят 9 человек, из которых и выбирается председатель комитета.

Основными направлениями деятельности Комитета являются:

- бюджетное регулирование, а именно составление и рассмотрение проекта бюджета, утверждение и исполнение бюджета, осуществление контроля за исполнением бюджета, составление и утверждение отчета об исполнении бюджета городского округа Самара.

- развитие налогового законодательства, установление, изменение и отмена налогов и сборов на уровне субъекта Самарской области.

- принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития городского округа Самара.

- реализация муниципальных программ и ведомственных целевых программ городского округа Самара.

- принятие и реализация программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, программ комплексного развития транспортной инфраструктуры, программ комплексного развития социальной инфраструктуры городского округа Самара.

- осуществление финансового обеспечения деятельности муниципальных казенных учреждений, финансового обеспечения выполнения муниципального задания бюджетными и автономными муниципальными учреждениями городского округа Самара.

- установление тарифов на услуги, которые предоставляются муниципальными предприятиями и учреждениями городского округа Самара

- осуществление содействия развитию малого и среднего предпринимательства, оказание поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям, благотворительной деятельности и добровольчеству³.

Что же такое финансовый контроль? Финансовый контроль представляет собой проверку за соблюдением органами государственной власти и местного самоуправления, юридическими и физическими лицами финансового законодательства Российской Федерации и законодательства субъектов Российской Федерации, рациональности, а также эффективности использования государственных финансовых и материальных ресурсов.

Существует отдел комитета, он действует на основании положения об отделе комитета Самарской Губернской Думы по бюджету, финансам, налогам, экономической и инвестиционной политике. Согласно этому положению отдел комитета является постоянно действующим структурным подразделением аппарата Самарской Губернской Думы и возглавляет его начальник отдела. Отдел подчиняется председателю комитета. Главная задача отдела: организационное, информационное и документационное обеспечение деятельности комитета.

У отдела есть права и обязанности. Обязанности у комитета следующие:

- обеспечение исполнения законов Самарской области в пределах своей компетенции.

- обеспечение исполнения постановлений Думы.

- обеспечение исполнения распоряжений председателя Думы.

- обеспечение исполнения решений комитета.

- обеспечение исполнения поручений председателя комитета.

- обеспечение сохранности и эффективного использования материально-технической базы отдела⁴.

При комитете есть общественная комиссия по развитию инвестиционного законодательства. Она создана для привлечения специалистов для обсуждения вопросов инвестиционного законодательства и выработки рекомендаций по ним. Общест-

венная комиссия- это коллегиальный совещательный орган, она создается и упраздняется по решению комитета Думы. Председатель комиссии осуществляет работу общественной комиссии, а когда председатель отсутствует, работу общественной комиссии организует заместитель председателя. Председатель и заместитель председателя общественной комиссии избираются из числа депутатов, которые входят в состав комитета. Заседания общественной комиссии проводятся при возникающей необходимости. Время и место проведения заседаний определяются председателем общественной комиссии. Для того, что бы решения, которые выносит общественная комиссия были правомочны, необходимо, что бы на заседании присутствовало более половины состава⁵.

Таким образом, мы видим, что финансовый контроль осуществляется не только органами власти, но и народом, в Самарской области, посредством Комитета по бюджету, налогам, экономической и инвестиционной политике. Одним из его направлений является бюджетное регулирование. Что бы более полно осуществлять бюджетное регулирование, необходимо провести некоторые преобразования в деятельности комитета.

¹ Даль В.И. Толковый словарь. 1866.

² Казанкова Т.Н., Цельникер Г.Ф. Принципы финансового права // Правовая политика и правовая жизнь. 2016. № 2. С. 73-78.

³ Положение от 25.06.2007 № 175 "О Комитете по бюджету, финансам, налогам, экономической и инвестиционной политике Самарской Губернской Думы".

⁴ Положение от 14.11.2016 № 49 "Об отделе комитета Самарской Губернской Думы по бюджету, финансам, налогам, экономической и инвестиционной политике".

⁵ Положение от 12.10.2016 № 16 "Об общественной комиссии по развитию инвестиционного законодательства при комитете Самарской Губернской Думы по бюджету, финансам, налогам, экономической и инвестиционной политике".

ON THE ISSUE OF REGULATION OF FINANCIAL CONTROL IN THE REGIONS (ON THE EXAMPLE OF THE SAMARA REGION)

© 2018 Kazankova Tatyana Nikolaevna

Candidate of pedagogic Sciences, Associate Professor

© 2018 Yakusheva Yana Yaroslavna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: yana_yakusheva_2018@mail.ru

Keywords: Samara region, Samara Regional Duma Committee on budget, Finance, taxes, economic and investment policy, Russian Federation, Constitution, tasks, structure, functions.

The Committee of the Samara Provincial Duma on budget, Finance, tax, economic and investment policy was considered. The analysis of the main activities of the Committee.

ВОПРОСЫ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ИЗМЕНУ И ШПИОНАЖ

© 2018 Ковшутин Никита Сергеевич*
младший сержант внутренней службы, курсант
Самарский юридический институт ФСИН России
E-mail: nikitakovshutin@mail.ru

Ключевые слова: освобождение от уголовной ответственности, добровольность, своевременность, предотвращение, ущерб.

В статье рассматриваются особенности освобождения от уголовной ответственности за государственную измену и шпионаж. Проводится анализ такого возможного способа освобождения от уголовной ответственности, как заглаживание причиненного преступлением вреда, дается анализ примечания к ст. 275 УК РФ.

В нашей стране со времен становления Советского Союза измена Родине считалась особо опасным преступлением, в то время данное деяние регламентировалось соответствующей статьей УК РСФСР и формулировалось как "измена Родине". Эта тенденция сохранилась и в наши дни. Конечно, на сегодняшний их количество таких преступлений не очень большое, и глядя на динамику можно увидеть значительное снижение данных преступлений за 2016 год осуждено всего 13 человек по ст. 275 УК РФ и 3 человека по ст. 276 УК РФ¹.

Данные преступления берут свою начало еще с середины V в. до н.э., так Эфиальт - сын Эвридема, малиец, изменнически указавший персам обход в Фермопильском ущелье через Каллидром, по которому Гидарн провел часть персидского войска в тыл спартанцев, вследствие чего Леонид со своими спартанцами погиб, окруженный с двух сторон неприятелем.

К сожалению данные преступления находят свое место и в наши дни, а главным является то, что общественная опасность рассматриваемых преступлений достаточно высока, так как они наносят значительный вред конституционному строю и внешней безопасности нашего государства.

В качестве примера можно привести известное на сегодняшний день "дело Скрипаль", который стал государственным изменником. Напомним, что 15 декабря 2004 года Федеральной службой безопасности России был арестован Сергей Викторович Скрипаль по обвинению в сотрудничестве с разведкой Великобритании. В ходе расследования уголовного дела, возбужденного по ст. 275 УК РФ "Государственная измена", выяснилось, что Сергей Скрипаль был завербован службой внешнеполитической разведки Великобритании - МИ-6 в 1995 году во время прохождения военной службы в Главном разведывательном управлении Вооруженных Сил Российской Федерации. Это произошло

* Научный руководитель - **Голубцова Ксения Ивановна**, кандидат юридических наук, преподаватель.

во время командировки в Испанию, где Сергей Скрипаль работал военным атташе посольства России. Организатором его вербовки был британский разведчик Пабло Миллер. Существует две версии, как именно был завербован Скрипаль. Некоторые утверждают, что речь шла о больших деньгах. Другие - что был применен метод "медовая ловушка" - он подразумевает интимную связь с объектом вербовки. Проще говоря, вербовка - это комплекс разнообразных агентурно-оперативных мероприятий, направленных на завлечения интересующего спецслужбу лица, к сотрудничеству с ними, для выполнения определенных задач разведывательного характера.

Законодатель определяет государственную измену как ряд альтернативных действий выраженных в шпионаже, выдаче государственной тайны или ином оказание помощи иностранному государству, иностранной организации или их представителям, проведение враждебной деятельности в ущерб внешней безопасности нашего государства.

Но в статье 275 УК РФ предусмотрен специальный вид освобождения от уголовной ответственности, который предусмотрен в примечании статьи. В нем предусмотрены основания освобождения лица за государственную измену и шпионаж при условии, если оно добровольным и своевременным сообщением органам власти или иным образом способствовало предотвращению дальнейшего ущерба интересам страны и, если в его действиях не содержится иного состава преступления.

В число изменников попадает гражданин, завербованный, например, международными организациями, если их деятельность направлена против безопасности страны.

Жесткая ответственность за совершение этих преступлений обусловлена их повышенной общественной опасностью, так как подобные преступления подрывают безопасность государства².

В добровольности и своевременности сообщения о данном преступлении компетентному органу заключается позитивная деятельность лица совершившее это общественно опасное деяние. И это сообщение в соответствии с примечанием к ст. 275 УК РФ будет способствовать предотвращению ущерба нашей страны. Чтобы освободить лицо от уголовной ответственности необходимо наличие обязательного условия, которое выражается в способствовании предотвращению дальнейшего ущерба интересам Российской Федерации иным образом. Здесь подразумевается ущерб, который еще не существует и который при возможности еще можно предотвратить. Из сказанного можно сделать вывод, именно предотвращение ущерба, будет являться единственным условием для освобождения от уголовной ответственности.

Обязательным условием при этом остается добровольность и своевременность сообщения. Под своевременностью понимаются действия, осуществляемые в свое время, в нужный момент, то есть те, которые еще не причинили значительный ущерб интересам нашей страны³. Возникает вопрос, может ли лицо при помощи добровольного и своевременного сообщения о совершенном преступлении, освободиться от уголовной ответственности, при этом не предотвращая фактически ущерб, ссылаясь на примечание к ст. 275 УК РФ? Получается, что добровольность свидетельствует о снижении общественной опасности виновного, а своевременность дает возможность компетентным органам предотвратить причиняемый ущерб.

К сожалению, сказанное выше может выражаться и в негативном использовании данного примечания. К примеру, гражданин нашей страны сотрудничавший с иностранными агентами, и разглашавший сведения, содержащие государственную тайну, оказывавший иную помощь иностранным агентам в целях материального вознаграждения, решил, что он достаточно обогатил-

ся, и после чего обратился в уполномоченный орган с сообщением о совершенном им преступлении. В соответствии с примечанием к ст. 275 УК РФ он должен быть освобожден от уголовной ответственности. Но здесь стоит учитывать тот факт, что лица, работающие со сведениями которые содержат государственную тайну, знают об ответственности и об условиях освобождения от нее. Поэтому в данном случае это не является обоснованным на наш взгляд освобождение их полностью от уголовной ответственности при наличии таких обстоятельств. Было бы правильным добавить в качестве обязательного условия обязанность о заглаживании причиненного ущерба.

Как было уже сказано основанием освобождения от уголовной ответственности является способствование предотвращению дальнейшего ущерба интересам нашей страны. В этом случае подразумевается преступление, которое уже совершено, поэтому в примечании говорится о способствовании предотвращению дальнейшего ущерба, так как какой-то ущерб уже существует.

Так, например, при совершении шпионажа, если преступник своевременно сообщил в компетентные органы, об утечки информации, раскрыл своего агента и есть время на противодействия иностранным агентам по реализации полученной им информации, то существует возможность предотвратить ущерб.

Но также эту ситуацию можно рассматривать с двух сторон, так в данном случае будет предотвращение ущерба, и его заглаживание.

Действия лица, проявляющиеся в возмещении им причиненного вреда или заглаживании вреда иным образом, должны найти отражение в материалах уголовного дела.

В юридической литературе сказано, что обещания, а также различного рода обязательства лица, совершившего преступление, возместить ущерб или загладить вред в будущем не являются обстоятельствами, дающими основание для освобождения этого лица от уголовной ответственности⁴.

Если же нельзя предотвратить дальнейший ущерб, то должна быть возможность его загладить. Например, иностранный агент получает данные о новой секретной разработки в области химического оружия. В этом случае ему должна предоставляться возможность загладить причиненный им ущерб путем разоблачения вербовщика.

Из сказанного выше можно сделать вывод, что реальное предотвращение дальнейшего ущерба интересам нашей страны нужно оценивать применительно к конкретной ситуации. Словосочетание "дальнейший ущерб" будет рассматривать правоприменитель, и возможно появится более широкое толкование данного словосочетания, например, как прекращения дальнейшей преступной деятельности виновного. Поэтому, если дальнейший ущерб нельзя предотвратить, то необходимо предоставить виновному возможность нейтрализовать (загладить) его, если это еще возможно.

Помимо этого, собиране, похищение и хранение сведений, указанных в диспозиции данной статьи, предполагает реальное предотвращение ущерба. Эти сведения могут быть возвращены в надлежющий орган, и уже на безопасность нашей страны они никак не повлияют. Соответственно, если гражданин совершивший данное преступление вовремя одумался, то у него имеются шансы не быть привлеченным к уголовной ответственности.

Таким образом, исследуемое примечание следует подкорректировать и добавить помимо предотвращения дальнейшего ущерба еще одно условие для освобождения от уголовной ответственности - заглаживание причиненного ущерба интересам страны.

¹ Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации. URL: <http://www.cdep.ru>.

² Абитов Р.Р. Право и образование. Москва : Наука, 2010. С. 54.

³ Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка. Москва, 2000. С. 280.

⁴ О применении судами законодательства, регламентирующего основания и порядок освобождения от уголовной ответственности : постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.06.2013 № 19 // Российская газета. 2013. 5 июля.

QUESTIONS OF RELEASE FROM CRIMINAL LIABILITY FOR HIGH TREASON AND ESPIONAGE

© 2018 Kovshutin Nikita Sergeyeovich

Lance sergeant of internal service, cadet

Samara Legal Institute FSIN of Russia

E-mail: nitakovshutin@mail.ru

Keywords: release from criminal liability; voluntariness; timeliness; prevention; damage.

In this article features of release from criminal liability for high treason and espionage are considered. Also the author carries out the analysis of such possible way of release from criminal liability as smoothing down of the done harm by crime, the analysis of the note to Art. 275 of the Criminal Code of the Russian Federation is given.

УДК 343

Код РИНЦ 10.00.00

ЛИЧНЫЕ ПРАВА ОСУЖДЕННЫХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2018 Мкртчян Оганнес Давитович*

курсант

Самарский юридический институт ФСИН России

E-mail: ogannes.mkrтчyan.99@mail.ru

Ключевые слова: осужденные, законодательная инициатива, права гражданина, личные права, право на жилище, право на вежливое обращение, право на свободу и личную неприкосновенность, право заключенного на свободу совести и вероисповедания.

В статье рассматриваются законодательные инициативы, которые связаны с развитием и расширением, а также реализацией прав и свобод осужденных в Российской Федерации.

* Научный руководитель - Мельникова М.В., преподаватель.

Согласно гл. 1 ст. 2 Конституции Российской Федерации права и свободы гражданина являются высшей ценностью правового государства. Это является показателем демократичности общества, его цивилизованности, и показателем степени личной свободы, которой обладает гражданин государства¹.

Личные права осужденных к лишению свободы и права законопослушных граждан во многом схожи в процессе их реализации, но все же реализация прав осужденных и заключенных граждан имеет отличительные черты.

Лицам, осужденным к наказанию в виду лишения свободы, особенно требуется защита прав, так как заключенные лишены возможности осуществлять свои действия лично, им необходимо обращаться за помощью к адвокатам. Однако, несмотря на совершенные деяния и отбывание наказания в местах лишения свободы предполагает, что при исполнении наказания, заключенным и осужденным гарантируются права и свободы граждан Российской Федерации с изъятиями и ограничениями, установленными уголовным, уголовно-исполнительным и иным законодательством в РФ².

Рассмотрим ряд законодательных инициатив, позволяющих расширить и рационально улучшить спектр прав и свобод осужденных и заключенных в Российской Федерации.

Основные права заключенных согласно ст. 12 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации³. Личные права осужденных содержат статьи 20-29 Конституции Российской Федерации от 12 декабря 1993 года.

Вид права	Пояснение
Право на вежливое обращение и уважение достоинства личности	Согласно гл. 2 ст. 21 Конституции РФ осужденные особенно охраняются от пыток и других видов жестоко обращения. Унижением достоинства можно считать такие виды обращения, которые направлены на то, чтобы вызвать в жертвах чувство страха, подавленности и неполноценности или сломить их волю, физические и моральные способности к отпору. Арестант имеет право на вежливое обращение со стороны работников мест лишения свободы, а также на благоприятные условия пребывания и отсутствие жестокого и насильственного отношения к осужденному
Право на свободу и личную неприкосновенность	Согласно гл. 2 ст. 22 Конституции РФ каждый имеет право на свободу и личную неприкосновенность. Право на личную неприкосновенность и свободу гарантирует, что без согласия осужденного с ним не могут производиться различные медицинские эксперименты, научные опыты, биохимические исследования. Арест, заключение под стражу и содержание под стражей допускаются только по судебному решению. До судебного решения лицо не может быть подвергнуто задержанию на срок более 48 часов
Право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту чести и доброго имени	Согласно гл. 2 ст. 23 Конституции РФ каждый имеет право на тайну переписки, телефонных разговоров, почтовых и иных сообщений. Ограничение этого права допустимо только по решению суда. В праве на частную жизнь выделяется 3 главных аспекта: 1. Право на приватность (она имеет место в процессе этапирования, перевозить надо в условиях не публичности, без огласки и т.п.). 2. Сведения из личного дела должны строго защищаться, в том числе и от компьютерного взлома. 3. Во время отбывания наказания также существует ряд охраняемых личных прав осужденных, к примеру, запрещена без их письменного соглашения фото и видеосъемка

Вид права	Пояснение
Право на получение информации	Согласно гл. 2 ст. 24.1 Конституции РФ сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускаются. Согласно ст. 12 УИК РФ и гл. 2 ст. 24.2 Конституции РФ осужденный имеет право на получение достоверной информации касательно своих прав и обязанностей, о порядке и об условиях отбывания наказания
Право на самостоятельное определение национальной принадлежности, на пользование родным языком, на свободный выбор языка общения	Конституционное право согласно ст. 12 УИК РФ применимое в том числе и к осужденным. В соответствие гл. 2 ст. 26 Конституции РФ осужденные дают объяснения, ведут переписку, обращаются с указанными в части четвертой настоящей статьи предложениями, заявлениями и жалобами на государственном языке Российской Федерации либо по их желанию на государственном языке субъекта Российской Федерации по месту отбывания наказания. Иностранцы граждане и лица без гражданства имеют право вести переписку и объяснение на национальном языке или на том, которым владеют. Также иностранные граждане и лица без гражданства имеют право на пользование услугами переводчика
Право заключенного на свободу совести и вероисповедания	Согласно гл. 2 ст. 28 Конституции Российской Федерации и ст. 14 УИК РФ. Каждый человек в праве выбирать религию, и жить по собственным соображениям, по совести, и чести, согласно личным моральным принципам. Заключенным и осужденным разрешается взаимодействовать со священнослужителями конфессий. ФСИН России и ее территориальные органы на сегодняшний день имеют более 80 соглашений о сотрудничестве с религиозными организациями ¹⁾ . Заключенные обладают правом проводить встречи со священнослужителями без ограничения по времени, но с условием присутствия при разговоре третьих лиц. В целях обеспечения безопасности, сотрудники исправительного учреждения смогут следить за порядком посредством видеонаблюдения без звука. В светском государстве нет официальной религии, поэтому все религии находятся на равных, и каждый согласно закону имеет право исповедовать ту религию, которая соответствует его жизненным взглядам ²⁾
Право на общение с внешним миром	Осужденные имеют право на переписку, на свидания с родственниками и иными лицами, право на просмотр телепередач и прослушивания радио, право на выезд из учреждений заключения по веским причинам (смерть родственника)
Право на личную безопасность	Согласно ст. 12 УИК РФ при возникновении угрозы нарушения личной безопасности осужденного, он в праве подать заявление на имя должностного лица, исполняющего обязанности наказания ³⁾ , с просьбой обеспечения личной безопасности. В этом случае должностное лицо немедленно должно принять меры по обеспечению личной безопасности осужденного. Также должностным лицом может быть принято решение о переводе заключенного, которому угрожает опасность, в более защищенное место, тем самым исполнитель наказаний устранит угрозу личной безопасности осужденного ⁴⁾
Право на жалобы и обращения	Конституционное право. Согласно ст. 13 УИК РФ в случае несоблюдения режима обращения органами с заключенным, он вправе подать заявление в органы, контролирующее уголовно-исполнительную систему, на имя должностного лица, исполняющего обязанности и превышающего свои полномочия. Подать заявление осужденный имеет право только от своего лица, в произвольной форме, письменно или устно

Вид права	Пояснение
Право на получение юридической помощи	Конституционное право. Согласно ст. 12 УИК РФ осужденный в праве пользоваться услугами адвоката или иных лиц, имеющих право оказывать такие услуги. Для иностранцев и лиц без гражданства закреплена возможность пользоваться услугами консульских и дипломатических представительств. Переписка осужденного с защитником также не подлежит цензуре за исключением случаев, если администрация располагает информацией, что сведения в этой переписке направлены на планирование или организацию преступления. Для получения юридической помощи осужденным предоставляются свидания, по их желанию они могут производиться и наедине без ограничения числа продолжительностью до 4 часов

1) О внесении изменений в статью 14 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 20.04.2015 № 103-ФЗ // Российская газета. 2015. 22 апр.

2) Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014. № 31. Ст. 4398.

3) Меры безопасности в отношении осужденного, являющегося участником уголовного судопроизводства, осуществляются начальником учреждения или органа, исполняющего наказание, на основании мотивированного постановления (определения) суда, прокурора, следователя, органа дознания и дознавателя. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12940/5cc58443e87966fdc7f9d64b8eeffd08519b5222.

4) Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации от 08.01.1997 г. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12940.

Конституция Российской Федерации ставит на первое место в правовой системе права и свободы человека и признает их высшей ценностью государства. Система личных прав осужденных и заключенных лиц, находящихся в местах лишения свободы, динамична и постоянно развивается: происходит расширение прав осужденных, их качественное улучшение. Регулирование системы происходит за счет действия таких законодательных актов как Конституция Российской Федерации, Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации и Федеральные законы разного значения. Государство стремится создать равные условия для законопослушных граждан и для осужденных к лишению свободы путем полезной деятельности, формирования у заключенных морально волевых качеств благодаря образованию. Государство также заботится об адаптационном периоде заключенного после возвращения его из мест лишения свободы⁴.

Таким образом, несмотря на иной в отличие от законопослушных граждан социальный статус, заключенные лица также имеют широкий спектр прав, таких как право на вежливое обращение, право на свободу и личную неприкосновенность, право заключенного на свободу совести и вероисповедания⁵.

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014. № 31. Ст. 4398.

² Там же.

³ Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации от 08.01.1997 г. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12940.

⁴ Права и свободы осужденных в России: анализ законодательных инициатив. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prava-i-svobody-osuzhdennyh-v-rossii-analiz-zakonodatelnyh-initsiativ>.

⁵ См. также: Проблемы реализации и обеспечение личных прав осужденных к лишению свободы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-realizatsii-i-obespechenie-lichnyh-prav-osuzhdennyh-k-lisheniyu-svobody>.

О свободе совести и о религиозных объединениях : федер. закон от 26.09.1997 № 125-ФЗ (ред. от 20.04.2015) // Российская газета. 1997. 1 окт.

PERSONAL RIGHTS OF SUFFERED IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2018 Mkrtychan Ogannes Davitovich
Cadet

Samara Law Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia
E-mail: ogannes.mkrtychan.99@mail.ru

Keywords: convicted, legislative initiative, citizen's rights, personal rights, the right to housing, the right to be treated courteously, the right to freedom and personal inviolability, the right of a prisoner to freedom of conscience and religion.

The article deals with legislative initiatives related to the development and expansion, as well as the realization of the rights and freedoms of convicts in the Russian Federation.

УДК 343

Код РИНЦ 10.00.00

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ДОМАШНЕГО АРЕСТА КАК МЕРЫ ПРЕСЕЧЕНИЯ

© 2018 Попова Лилия Наилевна

майор внутренней службы, преподаватель кафедры
государственно-правовых дисциплин

Самарский юридический институт ФСИН России

E-mail: Lileka02@mail.ru

Ключевые слова: мера пресечения, домашний арест, возникновение домашнего ареста, развитие домашнего ареста.

В статье выделены периоды развития такой меры пресечения, как домашний арест. В результате исследования каждого периода определены причины возникновения и изменения норм права, регламентирующих данную меру пресечения. Следует отметить, что домашний арест вначале применялся только к высшему сословию. В дальнейшем назначению указанной меры пресечения способствовали развитие правовых отношений, внедрение современных технических средств и другие факторы.

История (др.-греч. *распрашивание, исследование*) - область знаний, а также гуманитарная наука, занимающаяся изучением человека (его деятельности, состояния, мировоззрения, социальных связей и организаций и так далее) в прошлом. В более узком смысле история - это наука, изучающая всевозможные источники о прошлом для того, чтобы установить последовательность событий, исторический процесс, объективность описанных фактов и сделать выводы о причинах событий¹. Именно изучение истории развития меры пресечения домашний арест, позволит ответить на существенные вопросы, стоящие перед настоящим исследованием. В частности необходимо установить причины возникновения и изменения норм права, регламентирующих меру пресечения - домашний арест, а также ответить на вопрос о необходимости его существования и дальнейшего развития.

В специальной литературе при исследовании данного вопроса ученые справедливо упорядочивали имеющийся материал, разделяя его на периоды. Данный подход позволяет проводить более последовательное и системное исследование.

Наиболее обобщенную периодизацию предлагает В.В. Климов, выделяя всего три следующих периода.

1-й период: возникновение и становление домашнего ареста в царской и дореволюционной России (с XI в. до октября 1917 года).

2-й период: советский период (с октября 1917 г. до вступления в силу УПК РСФСР 1960 г.)

3-й период: действие УПК РФ 2001 г.²

Однако предложенная периодизация не позволяет выделить некоторые ключевые исторические моменты, связанные с зарождением и развитием меры пресечения - домашний арест.

Д.А. Долгушин исследуя теоретико-правовые аспекты и практику применения домашнего ареста и заключения под стражу, предложил более распространенную периодизацию выделяя периоды: 1864-1917 г.г.; 1917-1923 г.г.; 1923 -1960 г.г.; 1960-2002 г.г.; 2002 г. и настоящее время³. Однако большинство исследователей выделяют в качестве момента зарождения рассматриваемой меры пресечения эпоху Петра Великого, что позволяет критично относиться к границам первого этапа рассматриваемой периодизации. Вызывает вопросы и срок окончания предпоследнего и начало последнего этапов, так как действующий УПК РФ был принят в 2001 году.

Наиболее подходящей представляется позиция Ю.Г. Овчинникова, который предлагает следующие периоды развития домашнего ареста:

1-й период: отсутствие домашнего ареста (XI в. - первая половина XVIII в.);

2-й период: первоначальное его закрепление в Своде закона 1862 г. и Уставе уголовного судопроизводства 1864 г. Российской империи (первая половина XVIII в. до октября 1917 г.);

3-й период: советский (с октября 1917 г. до вступления в силу УПК РСФСР 1960 г.);

4-й период: судебно-правовая реформа (1990 - 2001 г.г.);

5-й период: действие УПК РФ 2001 г.⁴

Однако 2-й период автор предлагает начать с первой половины XVIII века, что не позволяет определить четкие границы с предшествующим временным промежутком. Рассматривая второй этап, автор начинает с 1832 года, что также противоречит обозначенным временным границам. Было бы целесообразнее определить первый этап как XI - XVIII вв., а второй как XIX вв. - 1917 г.

Следует отметить, что в рассмотренных работах некоторые периоды были освещены поверхностно, что также определяет необходимость рассмотрения данного вопроса в рамках настоящего исследования.

Развитие домашнего ареста и иных мер уголовно-процессуального принуждения неразрывно связано с генезисом уголовного судопроизводства, что оправдывает исследование истории развития домашнего ареста в широком смысле, используя для этого следующую периодизацию.

1-й период: формирование отрасли уголовного судопроизводства как фундамента института мер принуждения и место в ней домашнего ареста (XI в. - XVIII в.)

2-й период: первоначальное закрепление домашнего ареста в Российском законодательстве (XIX в. - 1917 г.)

3-й период: советский (с октября 1917 г. до вступления в силу УПК РСФСР 1960 г.)

4-й период: развитие домашнего ареста на современном этапе (1990 по настоящее время).

1-й период: формирование отрасли уголовного судопроизводства как фундамента института мер принуждения и место в ней домашнего ареста (XI в. - XVIII в.)

Необходимо отметить, что в рассматриваемом периоде завершается переход от устного обычного права к писаному праву, созданному, с одной стороны, в результате заимствования норм византийского, в первую очередь церковного права, с другой - вследствие нарастания интенсивности судебной деятельности русских князей и развития княжеского законодательства. В ходе объединения русских земель и борьбы за национальную независимость формируются предпосылки для систематизации правовых установлений и создания единого общегосударственного свода законов, материализовавшиеся в Судебнике 1497 г.⁵

Для этого периода также характерно производством следственных действий заинтересованной стороной, без участия кого-либо из представителей власти. Истец сам вызывает на суд ответчика, и стороны договариваются о сроке, когда они предстанут перед судом⁶. То есть судопроизводство не разделялось на гражданское и уголовное и осуществлялось по единым правилам. Думаем, что необходимость к принуждению отвечающей стороны уже существовала, однако по причине не вмешательства в данную деятельность государства законодательного закрепления не получила.

Характеризуя развитие права в рассматриваемом периоде исследователи отмечают, что потребность систематизации и кодификации многочисленных правовых актов в период Русского централизованного государства способствовала ускорению работы по составлению первых общерусских правовых сводов - Судебника 1497 г., Судебника 1550 г. Ивана IV и Соборного уложения 1649 г. Алексея Михайловича⁷.

Необходимо отметить, что именно данному периоду приписывают появление розыскного процесса, который также называют следственным или инквизиционным. То есть к XVI - XVII векам появилась необходимость осуществления досудебной деятельности со стороны государства. При этом Розыскной процесс применялся по наиболее серьезным уголовным делам, в первую очередь по государственным преступлениям, убийствам, разбоям⁸.

Следовательно в этот период государство взяло на себя обязанность по расследованию преступлений, что определило необходимость правового закрепления некоторых действий, в том числе и обеспечительного характера.

Ю.Г. Овчинников в своей работе отмечает, что первые отдельные признаки домашнего ареста им обнаружены в XVII веке, когда к обвиняемым знатного происхождения приставляли пристава для надзора. Такую меру пресечения называли отдача за пристава⁹. К такому же выводу и на основании тех же источников приходит в своей работе и В.В. Климов¹⁰. То есть к указанному моменту в рамках уголовного судопроизводства возникла объективная необходимость в избрании и применении мер пресечения в общем и схожей по содержанию домашнего ареста в частности. При этом пример, который приводят оба автора, свидетельствует об элитарности рассматриваемого принуждения, которое применялось в отношении субъектов, обладающих высоким социальным статусом. Подобная ситуация может объясняться официально закрепленным социальным неравенством людей как в России, так и во всем мире. Данный тезис подтверждает И.С. Дикарев, указывая на то, что во времена Екатерины II господствовал сословный принцип уголовного судопроизводства¹¹.

Необходимо отметить влияние социального неравенства на меры принуждения, что определило необходимость применения альтернативной (более мягкой) меры принуждения по сравнению с заключением под стражу.

2-й период: первоначальное закрепление домашнего ареста в Российском законодательстве (XIX в. - 1917 г.)

Характеризуя рассматриваемый временной промежуток, исследователи отмечали, что "хаос в законодательстве, неизвестность многих узаконений, проблемы в правоприменительной деятельности вызывали огромные трудности при осуществлении правосудия"¹². Нормы, регламентирующие уголовное судопроизводство к 1830 году содержались в 1297¹³ различных нормативно-правовых актах.

Попытка решить обозначенную проблему была предпринята путем издания свода законов Российской империи, который был обнародован в 1833 году, а в 1835 г. вступил в силу. Второе издание свода вышло в 1842 г., третье - в 1857 г. Уголовные законы были сосредоточены в 15-м томе. Часть I содержала нормы материального права, а ч. II "Законы о судопроизводстве по делам о преступлениях и проступках" - нормы уголовного судопроизводства. Она состояла из 7 разделов, включавших 2374 статьи. Разделы 2 и 3 были посвящены следствию¹⁴.

В Своде Законов в редакции 1857 г. содержалась глава 15 "О пресечении обвиняемых способов уклоняться от следствия и суда", где в соответствии со ст. 133 предусматривались следующие меры пресечения: 1. Содержание в тюрьме и при полиции. 2. Домашний арест. 3. Надзор полицейский. 4. Передача на поруки¹⁵.

Ст. 134 определяла, что в тюрьме содержались обвиняемые в преступлениях, по которым определялись лишение всех прав состояния или же потеря всех особенных, как личных, так и по состоянию присвоенных прав и преимуществ, и ссылка в Сибирь либо другие отдаленные губернии.

Ст. 135 определяла, что в домашнем аресте и в полицейском надзоре надлежит содержать обвиняемых в преступлений менее важных, за которые они подлежали бы заключению в крепости, смирительном доме или тюрьме¹⁶.

Из текста рассмотренных статей следует, что целью избрания рассматриваемых мер являлось пресечения уклонению от следствия. Данные меры применялись в отношении обвиняемого, которого предварительно обязательно допрашивали. Законодатель того времени дифференцировал меры пресечения в зависимости от тяжести наказания за совершенное преступление. Домашний арест вместе с полицейским надзором занимал среднее положение между более суровой - содержанием в тюрьме и более мягкой - отдачей на поруки. При этом в тексте закона не описывалась.

При избрании меры пресечения законодатель обязывал учитывать важность обвинений (тяжесть преступления), силу улик (степень доказанности), звание (социальный статус), а также соизмерять их строгость с действительной необходимостью.

Сущность и содержание предусмотренных мер, по всей видимости, вытекали из их названия и практики применения. Такое положение приводило к вольной трактовке норм права и как следствие произволу со стороны субъектов расследования.

Четко не регулировался и вопрос о контроле за применением полицией этих мер. Полиция могла руководствоваться только одной нормой: по приводе обвиняемого, она обязана немедленно его допросить и вынести постановление об избрании меры пресечения. Подлежит ли такое постановление обжалованию, в законе не было зафиксировано. Лицо, содержащееся в тюрьме более трех дней, могло жаловаться совестному суду, если ему за это время не объявляли причины, по которым он туда помещен, или если он не допрошен. Указанное правило не распространялось на государственные преступления, убийства, поджог, грабеж, кражу и мошенничество. В данном случае полиция могла задержать и арестовать любое лицо без всяких законных оснований и держать его под стражей неограниченный срок. Хотя в Уложении о наказаниях и закреплялось, что ответственность за "взятие кого-либо под стражу" недопустима без веских оснований, поскольку они (эти основания) не были сформулированы, практика названную норму игнорировала¹⁷.

Основной проблемой применения домашнего ареста того времени была невозможность ее применения в отношении большого количества обвиняемых, так как для этого не хватало бы полицейских¹⁸.

Следовательно, на втором этапе развития рассматриваемой меры пресечения, последняя впервые получила законодательное закрепление, что стало предпосылкой для дальнейшего правового регулирования применения домашнего ареста в рамках Российского уголовного судопроизводства.

Свое развитие домашний арест получил в судебных уставах 1864 года, что свидетельствовало о том, что рассматриваемая мера пресечения на тот момент не потеряла своей актуальности и соответствовала требованиям своего времени.

В отличие от свода законов, в судебном уставе предусматривалось семь мер пресечения¹⁹. Домашний арест занимает пятую строчку между залогом и взятием под сражу. Меры пресечения расположены в зависимости от строгости начиная от отобрания вида на жительство и заканчивая взятием под стражу. Устраняя противоречия свода законов, в уставе уголовного судопроизводства предусмотрены пределы (границы) избрания мер пресечения (ст. 417-419). Так, в ст. 419 Устава указано "Против обвиняемых в преступлениях или проступках, подвергающих содержанию в рабочем доме или арестантских ротах, или ссылке на жительство в Сибирь или другие отдаленные губернии с лишением всех прав и преимуществ или же к наказаниям уголовным, как-то: ссылке на поселение или каторжные работы с лишением всех прав состояния, высшею мерой может быть содержание под стражей"²⁰. Таким образом, пределы избрания меры пресечения зависели от вида наказания. Чем суровей наказание, тем строже могла быть мера пресечения. Однако, несмотря на изменения законодательства на практике домашний арест применялся крайне редко. Данная ситуация объяснялась привилегированностью рассматриваемой формы взятия под стражу, нехваткой караульной стражи, а также схожестью с такой мерой пресечения как полицейский надзор²¹.

Таким образом, в рассматриваемом периоде мера пресечения домашний арест получила законодательное закрепление, прочно вошла в систему мер пресечения, рассматривалась как достаточно суровая мера пресечения и как альтернатива заключению под стражу. В это же период началась складываться и практика ее применения, которая свидетельствовала о привилегированности данной меры, а также о затратности ее реализации.

3-й период: советский (с октября 1917 г. до вступления в силу УПК РСФСР 1960 г.)

Декрет о суде № 1 от 24.11.1917 никак не регулировал вопросы о мерах пресечения. Упразднились "царские суды", институты судебных следователей, прокурорский надзор. Учреждались новые демократически выбранные суды. Предварительное следствие возлагалось на мировые суды. При решении суды должны были руководствоваться законами свергнутых правительств, в тех их частях, которые не были отменены революцией и которые не противоречили революционной совести и революционному правосознанию²². В литературе содержится ошибочное мнение о том, что указанным декретом были упразднены ряд мер пресечения, при этом домашний арест остался в неизменном виде. Текст декрета таких положений не содержит²³. В декрете содержится лишь указание на то, что постановления о личном задержании и о предании суду должны быть подтверждены постановлением всего мирового суда (п. 3 Декрета № 1).

Декрет о суде № 2 от 15.02.1918 г. в ст. 8 указывал следующее. Судопроизводство как по гражданским, так и по уголовным делам происходит по правилам судебных уставов 1864 года постольку, поскольку таковые не отменены декретами Центрального Исполнительного Комитета рабочих, солдатских и крестьянских депутатов и Совета Народных Комиссаров и не противоречат правосознанию трудящихся классов. В этом последнем случае в решениях и приговорах должны быть указаны мотивы отмены судом устарелых или буржуазных законов²⁴.

Таким образом, в первые годы советской власти существенных изменений в институте мер пресечения не произошло это объясняется сложной политической, экономиче-

ской и социальной обстановкой в стране, где в это время шла гражданская война, отсутствовала стабильность, шла борьба за власть.

Принятый в 1922 году УПК РСФСР сохранил домашний арест как меру пресечения, при этом расположив ее до заключения под стражу, подчеркивая ее суровость. По сравнению с предыдущими нормативными актами в рассматриваемом предпринята попытка раскрыть содержание домашнего ареста. Так, в ст. 160 УПК РСФСР 1922 года указывается, что "Домашний арест заключается в лишении обвиняемого свободы в виде изоляции его на дому, с назначением стражи или без таковой"²⁵. Данное определение позволяет сделать следующие выводы: рассматриваемая мера пресечения лишает лицо свободы передвижения, применяется в отношении обвиняемого²⁶, определяет место ее исполнения (на дому); существует два вида домашнего ареста - с назначением стражи или без таковой. При избрании домашнего ареста и определении вида следователь должен был учитывать: "важность преступления, приписываемого обвиняемому, тяжесть имеющихся против него улик; вероятность возможного, со стороны обвиняемого, уклонения от следствия и суда или препятствования раскрытию истины; состояние здоровья обвиняемого, род занятий и другие обстоятельства"²⁷. Однако, неразрешенными остались вопросы ограничений, в частности можно ли посещать обвиняемого, разрешается ли последнему работать на дому и за счет каких средств он должен содержать себя, как ограничения влияют на проживающим с ним лиц, каков механизм контроля за соблюдением условий рассматриваемой меры пресечения без назначения стражи и т.д. В ст. УПК РСФСР 1923 г. существенных изменений относительно домашнего ареста не произошло.

УПК РСФСР 1960 г. исключил из перечня мер пресечения домашний арест.

Исследователи связывают данное решение с привилегированностью домашнего ареста, с небольшой практикой его применения, идеологическими причинами, отсутствием необходимости в индивидуализации мер пресечения, не эффективностью, значительными материальными и организационными издержками, неспособностью создать реальный контроль за надлежащим поведением обвиняемого²⁸.

4-й период: развитие домашнего ареста на современном этапе (1990 по настоящее время)

Рассматриваемый период характеризовался серьезными политическими переменами, что в свою очередь повлияло и на право.

Так, 12 июня 1990 года Первый Съезд народных депутатов РСФСР принял Декларацию о государственном суверенитете РСФСР. Декларация утвердила приоритет Конституции и Законов РСФСР над законодательными актами СССР²⁹. 12 декабря 1993 года принята Конституция РФ.

Изложенное, определило необходимость реформирования всего законодательства, в том числе и уголовно-процессуального.

18.12.2001 г. был принят УПК РФ, который в соответствии с Федеральным законом от 18.12.2001 N 177-ФЗ был введен в действие с 1 июля 2002 г.

В указанном нормативно-правовом акте вновь введена мера пресечения в виде домашнего ареста. Так, в ст. 107 УПК РФ определены ограничение связанное со свобо-

дой передвижения и три запрета на совершение определенных действий, указаны лица в отношении которых избирается данная мера пресечения (подозреваемый, обвиняемый), прописаны обстоятельства, которые необходимо учитывать при ее избрании. Согласно части 2 рассматриваемой статьи решение об избрании данной меры пресечения избирается судом, и оформляется в виде постановления или определения. За основаниями и порядком избрания законодатель отсылал к ст. 108 УПК РФ, что порождало закономерный вопрос: "В чем отличия оснований избрания рассматриваемой меры пресечения от заключения под стражу". Так же остались не разрешенными вопросы о сущности домашнего ареста, о сроках и месте его применения, о порядке применения ограничения и запретов, об органе, осуществляющем контроль за его исполнением и т.д.

Обозначенные вопросы возникли в связи с проблемами, возникшими при практике применения домашнего и были отчасти разрешены ФЗ от 07.12.2011 № 420-ФЗ о внесении изменений в УПК РФ и отдельные законодательные акты РФ в соответствии с которыми комментируемая статья существенно выросла в объеме (14 частей взамен 3).

При этом необходимо отметить, что в рамках совершенствования уголовно-исполнительной политики в рамках Концепции развития УИС РФ до 2020 года были запланированы мероприятия по подготовке предложений о внесении изменений в законодательство Российской Федерации, предусматривающих применение электронных средств контроля по месту жительства подозреваемого, обвиняемого в совершении преступлений в качестве альтернативы содержанию под стражей³⁰.

В дальнейшем законодатель и практики не потеряли интерес к домашнему аресту и в феврале 2013 году ст. 107 дополняют ч. 2.1 посвященной соотношению сроков домашнего ареста со сроками содержания под стражей.

В это же время принято Постановление Правительства РФ от 18.02.2013 N 134 "О порядке применения аудиовизуальных, электронных и иных технических средств контроля, которые могут использоваться в целях осуществления контроля за нахождением подозреваемого или обвиняемого в месте исполнения меры пресечения в виде домашнего ареста и за соблюдением им наложенных судом запретов и (или) ограничений вместе с "Правилами применения аудиовизуальных, электронных и иных технических средств контроля, которые могут использоваться в целях осуществления контроля за нахождением подозреваемого или обвиняемого в месте исполнения меры пресечения в виде домашнего ареста и за соблюдением им наложенных судом запретов и (или) ограничений".

19.12.2013 Пленумом Верховного суда РФ вынесено Постановление N 41 "О практике применения судами законодательства о мерах пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста и залога".

Таким образом, в рассматриваемом периоде мера пресечения домашний арест не только возродилась, но и получила свое дальнейшее развитие. Причинами выявленной позитивной динамики являются значительная практика ее применения, продиктованная уголовной политикой России, а также техническим прогрессом, позволившим существенно упростить контроль за подозреваемыми и обвиняемыми.

В завершении хотелось бы отметить, что в настоящем параграфе в рамках авторской периодизации, были рассмотрены ключевые этапы возникновения, закрепления и развития меры пресечения домашний арест в Российском праве, что позволило сформулировать следующие выводы.

Возникновение, закрепление и развитие меры пресечения домашний арест неразрывно связано с генезисом Российского права в целом и его отрасли уголовно-процессуальное право в частности.

Термин "домашний арест" прочно закрепился в отечественном законодательстве.

Домашний арест был создан и всегда рассматривался как альтернатива более суровой мере пресечения - заключение под стражу.

Существование домашнего ареста в период с по было определено наличием официально признанного социального не равенства, что определяло его небогатую практику, а также позволяло государству не считаться с высокими затратами на его реализацию.

Исключение домашнего ареста в период с 1960 по 2001 г. из перечня мер пресечения было вполне объективным, так как в 1917 году упразднено официальное социальное неравенство, что вместе с высокими затратами на реализацию данной меры пресечения свело практику ее применения к минимуму.

В настоящее время домашний арест является эффективной динамично развивающейся и широко применяющейся мерой пресечения, что продиктовано ее актуальностью в свете проводимых реформ в качестве основной альтернативы заключению под стражу.

¹ URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/История#cite_note-evans1-1 (дата обращения: 09.01.2018).

² Климов В.В. Законность и обоснованность применения домашнего ареста в уголовном судопроизводстве России : монография. Москва : Юрлитинформ, 2013. С. 36.

³ Долгушин Д.А. Домашний арест и заключение под стражу как меры уголовно-процессуального пресечения: теоретико-правовые аспекты и практика применения : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09. Владимир, 2009. С. 12.

⁴ Овчинников Ю.Г. Домашний арест как мера пресечения в уголовном процессе : науч.-метод. пособие. Москва : Юрлитинформ, 2006. С. 27-28.

⁵ Рубаник В.Е. Суд в Древней Руси: этапы формирования и некоторые проблемы изучения // История государства и права. 2012. № 20. С. 29-32.

⁶ Там же.

⁷ Лукожев Х.М. История возникновения и развития государственного обвинения в России // История государства и права. 2011. № 23. С. 25-28.

⁸ Там же.

⁹ Овчинников Ю.Г. Домашний арест как мера пресечения ... С. 28.

¹⁰ См.: Климов В.В. Законность и обоснованность применения ... С. 37;

Дикарев И.С. Ревизия в истории российского уголовного судопроизводства // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5, Юриспруденция. 2012. № 2 (17). С. 60-65.

¹¹ Дикарев И.С. Ревизия в истории Российского уголовного судопроизводства ... С. 61.

¹² Горожанкина Д.В. Свод законов о судопроизводстве по преступлениям 1832 г. как акт систематизации уголовно-процессуального законодательства российской империи // Вестник ЮУрГУ. Серия: Право. 2006. № 13 (68). С. 57-60.

¹³ Там же.

¹⁴ Колдаев А. В. Следствие и полицейское дознание по Своду Законов Российской Империи 1875 г. // Правоведение. 1988. № 1. С. 90-96.

¹⁵ Там же.

¹⁶ Свод законов Российской империи издания 1857 г. Т. 15. URL: <http://www.runivers.ru/bookreader/book388232> (дата обращения: 10.03.2018).

¹⁷ Колдаев А.С. Следствие и полицейское дознание ...

¹⁸ Овчинников Ю.Г. Домашний арест как мера пресечения ... С. 31, 32.

¹⁹ Устав уголовного судопроизводства 1864 г. Ст. 416. URL: http://civil.consultant.ru/sudeb_ustav (дата обращения: 10.03.2018).

²⁰ Там же.

²¹ Овчинников Ю.Г. Домашний арест как мера пресечения ... С. 39.

²² URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/DEKRET/o_sude1.htm (дата обращения: 10.03.2018).

²³ Овчинников Ю.Г. Домашний арест как мера пресечения ... С. 40.

²⁴ URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/DEKRET/o_sude1.htm (дата обращения: 10.03.2018).

²⁵ Там же.

²⁶ В исключительных случаях в отношении подозреваемого ст. 148 УПК РСФСР 1922 г. URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/DEKRET/o_sude1.htm (дата обращения: 10.03.2018).

²⁷ Там же.

²⁸ Овчинников Ю.Г. Домашний арест как мера пресечения ... С. 42, 43.

²⁹ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E0%F1%EF%E0%E4_%D1%D1%D1%D0 (дата обращения: 09.01.2018).

³⁰ О Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 14.10.2010 № 1772-р (ред. от 31.05.2012). URL: <http://law.vl.ru> (дата обращения: 10.03.2018).

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF HOUSE ARREST AS A PREVENTIVE MEASURE

© 2018 Popova Lilia Nailovna

Major of internal service, Lecturer of the Department of state and legal disciplines

Samara law Institute FSIN of Russia

E-mail: Lileka02@mail.ru

Keywords: preventive measure, house arrest, house arrest, occurrence, development of house arrest.

In the article the periods of preventive measure to house arrest. The study of each period defined causes and the changes of the law governing the security measure - house arrest. It should be noted that there is a clear social inequality (XI century - XVIII c) in the country has caused the need for alternatives to detention. House arrest at the beginning of its existence, was applied to the upper class. The main factors to house arrest, are: development of legal relations, which were fixed in the various rules of law, introduction of modern technology in the application of this measure.

УГОЛОВНЫЙ ПРОСТУПОК В РФ: ОСОБЕННОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

© 2018 Приходько Сергей Олегович*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sergey_prikhodko_1997@mail.ru

Ключевые слова: уголовное законодательство, правовой институт, уголовный проступок, санкция, гуманизация, общественная опасность.

В статье рассматривается целесообразность введения в современное российское законодательство уголовного проступка. Выявляются особенности данного правового института и цель его введения. Определяется место уголовного проступка в системе правонарушений.

В современном российском уголовном законодательстве наблюдается тенденция его либерализации. Происходит декриминализация отдельных видов деяний; расширяется институт освобождения от уголовной ответственности; в определенных случаях залог заменяет заключение под стражу; сокращаются нижние пределы санкций в виде лишения свободы и т.д. Причинами этому, по нашему мнению, могут являться, во-первых, экономическая составляющая, т.е. входе данной реформы существенно сократилось число лиц, содержащихся в местах лишения свободы и следственных изоляторах, т.к. произошла декриминализация некоторых статей УК, вследствие этого была сэкономлена значительная часть государственного бюджета на их содержание. Во-вторых, международная закономерность, т.е. данная направленность развития уголовного законодательства наблюдается у большинства стран романо-германской правовой семьи, следовательно, данная тенденция не может не затронуть российскую правовую систему.

Следствием данного направления можно считать внесение Пленумом ВС РФ проекта федерального закона "О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в связи с введением понятия уголовного проступка", в соответствии с которым предлагается выделить из числа преступлений небольшой тяжести деяния, за совершение которых УК РФ не предусматривает наказание в виде лишения свободы, в отдельную категорию и признать ее уголовными проступками¹. Наказание занимает одну из центральных ролей в уголовном праве во всех уголовно-правовых системах мира, т.к. его назначение - это последняя стадия реализации уголовной ответственности².

* Научный руководитель - Волкова Наталья Анатольевна, старший преподаватель.

Понятие уголовного проступка активно и успешно используется в зарубежных странах. В качестве основного критерия деления деяний на преступления и проступки выступает степень наказания. Например, в Австрии преступлением признается то противоправное деяние, за которое предусмотрено наказание свыше трех лет лишения свободы. В соответствии с уголовным законодательством Германии, преступлением будут считаться только те деяния, за которые предусмотрена уголовная ответственность в виде лишения свободы более одного года. Согласно ч.3 ст.10 УК Республики Казахстан, за совершение уголовного проступка санкция в виде лишения свободы не применяется, т.к. деяния, подпадающие под данную категорию, не представляют высокой общественной опасности. Опыт применения наказаний других стран может послужить примером, определить ориентиры для дальнейшего совершенствования правовой системы РФ³.

Согласно внесенному Пленумом ВС РФ законопроекту, введение уголовного проступка в УК РФ предусматривается с целью продолжения гуманизации уголовного законодательства. Однако некоторые ученые, например, Клейменов М.П., выступают против данного нововведения, указывая на необоснованность и нецелесообразность реформирования данной отрасли права на современном этапе ее развития, указывая на то, что реформирование законодательства путем необоснованного и необдуманного принятия решения всегда сопровождается "криминологическим прогнозированием"⁴.

Другие ученые, например, Р.М. Акутаев, Б.В. Гаврилов⁵, Е.В. Рогова⁶ придерживаются иной точки зрения. По их мнению, помимо включения в данную категорию деяний, предусмотренных УК РФ, следует отнести также деяния, предусмотренные КоАП РФ, обосновывая это тем, что, с одной стороны, уголовное законодательство содержит деяния с наименьшей степенью общественной опасности, с другой стороны, существуют административные проступки, степень опасности которых "тяготее" к уголовно наказуемым деяниям⁷. Отличие уголовного от административного проступка также заключается в том, что административное правонарушение посягает только на один объект - систему государственного управления. Таким образом, под уголовным проступком следует понимать деяние, обладающее меньшей по сравнению с преступлениями и большей относительно административных правонарушений общественной опасностью, которое не влечет тяжелых последствий и характеризуется отсутствием общественно-опасного способа его совершения.

Бывают случаи, когда деяние, совершенное с квалифицирующими признаками, не признается преступлением в силу его малозначительности. Однако, согласно ст. 7.27 КоАП, привлечь нарушителя к административной ответственности также не получится, т.к. в деянии присутствует квалифицирующий признак. Так, судебная коллегия ВС РФ отменила приговоры нижестоящих судов в отношении Силина А.А., осужденного по ч.3 ст.160 УК РФ. На Силина А.А., как на руководителя МУП "УК ПЖЭТ", Государственной жилищной инспекцией был наложен штраф в размере 1000 рублей, который необходимо было заплатить в течение одного месяца. Однако штраф оплачен не был. Далее состоялось судебное заседание, где мировой судья обязал Силина А.А. уплатить штраф в двукратном размере от неуплаченной суммы. С целью погашения штрафа, Силин А.А. дал главному бухгалтеру МУП "УК ПЖЭТ" указание об его оплате за счет денежных средств,

находящихся у нее в подотчете. По итогам судебного разбирательства суд пришел к выводу, что факт оплаты штрафа за счет предприятия является уголовно наказуемым. Однако ВС РФ отменил приговор в силу малозначительности⁸. В качестве квалифицирующего признака в данном случае выступает использование своего служебного положения. Однако это не помешало суду вынести соответствующий вердикт. Необходимо обратить внимание и на постановление Конституционного Суда РФ "По делу о проверке конституционности ФЗ "О внесении изменений в КоАП РФ и ФЗ "О собраниях, митингах, демонстрациях, шествиях и пикетированиях". В постановлении КС РФ указывает на то, что различие между преступлениями и иными правонарушениями следует искать в степени общественной опасности этих деяний. По нашему мнению, законодательное закрепление уголовного проступка позволило бы избежать данной проблемы. Более того, прекращение уголовного преследования в силу малозначительности общественной опасности негативно отражается на показателях уголовно-правовой статистики, т.е. она не отображает реальное состояние преступности. Например, коэффициент преступности в РФ составляет 1500 преступлений на 100 тыс. населения, однако в Германии, Франции, Швеции и других европейских странах данный показатель выше в 4-5 раз, несмотря на то, что уровень общественного порядка там обеспечен в большей степени⁹.

Разграничение данного института от административных правонарушений и уголовных преступлений заключается в следующем:

1. Степень общественной опасности, т.е. уголовный проступок занимает промежуточное положение между административным деликтом и преступным деянием.

2. Специфика назначенной санкции, т.е. следует предусмотреть особые меры административно и уголовно-правового воздействия. Необходимо надлежащим образом структурировать систему наложения штрафов за совершение уголовных проступков, установив минимальный размер данной санкции относительно максимального штрафа за совершение административного правонарушения и исключить назначение лишения свободы.

3. Единственным органом, обладающим правом назначения наказания за совершение уголовного проступка, является суд.

4. Упрощенная процедура назначения наказания относительно уголовно наказуемых деяний.

Внесение преступлений с небольшой степенью общественной опасности в категорию уголовных проступков позволит снизить нагрузку на суды и сотрудников правоохранительных органов. Это поспособствует соответствующим органам наиболее быстро и качественно выполнять свои остальные профессиональные обязанности.

В целях сохранения тенденции гуманизации уголовного законодательства, следует исключить за совершение уголовного проступка правовые последствия. Как отмечает Б.Я. Гаврилов, "последствия судимости достаточно существенны в социальном плане, поскольку затрагивают права данного гражданина на определенные профессии, ограничивают его в решении ряда бытовых вопросов. При этом ряд ограничений несет не только само виновное лицо, но и его близкие родственники"¹⁰.

Таким образом, внесение в российское законодательство уголовного проступка положительно отразится на практике его применения. Это позволит более справедливо квалифицировать преступные деяния; более точно определять наказание в зависимости от степени общественной опасности; сократить сферу применения уголовного законодательства, что, в свою очередь, повлечет сокращение людей, имеющих судимость.

¹ Постановление Пленума Верховного Суда РФ "О внесении в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проекта Федерального закона "О внесении изменений в УК РФ и УПК РФ в связи с введением понятия уголовного проступка". 2017. № 42.

² Волкова Н.А., Исаев М.С. Сравнительно-правовой анализ видов наказания в уголовном законодательстве России и Израиля // Актуальные вопросы юридических наук в современных условиях : сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург : Инновац. центр развития образования и науки, 2017. С. 62.

³ Боклина О.А., Волкова Н.А. Сравнительно-правовой анализ видов наказания в уголовном законодательстве РФ и уголовном законодательстве Китая // Актуальные вопросы юридических наук в современных условиях : сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург : Инновац. центр развития образования и науки, 2017. С. 56.

⁴ Клейменов М.П. Административное и уголовное правонарушение: проступок и преступление // Вестник Омского университета. 2016. № 2. С. 175.

⁵ Гаврилов Б.Я. Перспективы возвращения уголовного проступка в российское законодательство // Публичное и частное право. 2016. № 4. С. 9-13.

⁶ Рогова Е.В. Уголовный проступок и межотраслевая дифференциация ответственности // Вестник Академии Генеральной прокуратуры РФ. 2017. № 3. С. 23-29.

⁷ Акутаев Р.М. Об уголовных проступках и категоризации преступлений в свете Постановления Конституционного Суда РФ от 14.02.2013 г. // Российская юстиция. 2013. № 5. С. 41.

⁸ Определение ВС РФ от 22.01.2015 № 51-УД15-1.

⁹ Гаврилов Б.Я. Перспективы возвращения уголовного проступка ... С. 11.

¹⁰ Там же.

CRIMINAL OFFENSE IN RUSSIA: FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT, COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS

© 2018 Prikhodko Sergey Olegovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: sergey_prikhodko_1997@mail.ru

Keywords: criminal legislation, legal institution, criminal offense, sanction, humanization, social danger.

The article considers the expediency of introducing a modern Russian criminal offense. The peculiarities of this legal institution and the purpose of its introduction are revealed. The place of the criminal offense in the system of offenses is determined.

ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ЗАРАЖЕНИЯ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ЛИЦ ВЕНЕРИЧЕСКОЙ БОЛЕЗНЬЮ ИЛИ ВИЧ-ИНФЕКЦИЕЙ

© 2018 Русанова Диана Юрьевна

студент

© 2018 Золотов Максим Александрович

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Email: rusanovadiana1998@gmail.com

Ключевые слова: заражение, венерическая болезнь, ВИЧ-инфекция, квалифицирующие признаки состава преступления, совершение преступления в отношении двух или более лиц, состав преступления.

В статье анализируются составы преступлений заражения венерической болезнью и ВИЧ-инфекцией, совершенных в отношении двух или более лиц, осуществлен анализ судебной практики в отношении квалифицирующих и особо квалифицирующих признаков преступлений, предусмотренных ч. 2 ст. 121 и ч. 3 ст. 122 УК РФ.

Венерические заболевания относят к небольшой по численности группе заразных заболеваний человека. Данные заболевания традиционно в России и за рубежом признаются повышено опасными, вследствие чего им уделено особое внимание не только в Уголовном кодексе РФ, но и таких законах, как "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения"¹ и "Об охране здоровья граждан в Российской Федерации"². Уголовный кодекс РФ (УК РФ)³ определяет ответственность за заражение венерической болезнью лицом или ВИЧ-инфекцией, который знал о наличии у себя болезни.

Обыватели считают, что к венерическим относятся любые заболевания передающиеся половым путем, но на самом деле это не так. К венерическим заболеваниям относятся: сифилис, гонорея, хламидиоз, паховая гранулема⁴.

В ч. 2 ст. 121 и ч. 3 ст. 122 УК РФ описаны признаки квалифицированного и особо квалифицированного состава преступлений заражения венерической болезнью и ВИЧ-инфекцией двух и более лиц.

Следует отметить, что при заражении венерической болезнью и ВИЧ-инфекцией опасность состоит в том, что потерпевшими могут выступать несколько лиц, которые в свою очередь могут заразить множество других лиц. При заражении ни одного, а двух и более лиц возрастает опасность быстрого распространения данных заболеваний.

При квалификации деяния по этому признаку важно установить, что по фактам предшествующего заражения сроки давности привлечения лица к уголовной ответственности не истекли. Также согласно ч. 1 ст. 17 УК РФ важно установить, что заражение, которое было совершено одновременно или в разное время, не образует совокупности

преступлений при условии, что виновный не был ранее осужден ни заодно из этих преступлений⁵. Подобным образом вопросы решаются не только в данной статье, но и в других статьях УК РФ в таких как, п. "а" ч. 2 ст. 105, ч. 2 ст. 107, ч. 3 ст. 109 УК.

Преступления, предусмотренные ч. 2 ст. 121 и ч. 3 ст. 122 УК РФ считаются оконченными с момента начальной фазы развития заболевания у двух или более лиц. Заражение должно быть одновременным или с небольшим разрывом во времени, чтобы квалифицирующий признак заражения был очевиден. Но можно предположить реальность и довольно большого разрыва, что не исключает квалификацию по ч. 2 ст. 121 и ч. 3 ст. 122 УК РФ.

В Ленинском районном суде города Челябинск, 35-ти летний гражданин признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 121 УК РФ. Согласно материалам дела, обвиняемый совершил преступление, зная о своем диагнозе, вступая в половую связь с двумя девушками. На контакт с этим человеком девушки пошли добровольно, но, не зная о том, что мужчина болен. Виновный в свою очередь, о диагнозе умолчал, как и не стал пользоваться средствами контрацепции.

В отношении него было возбуждено уголовное дело, предусмотренное ч. 2 ст. 121 УК РФ. Суд признал его виновным в совершении преступления и приговорил к трем годам лишения свободы условно⁶.

По материалам другого дела в Амурской области признана виновной 24-летняя девушка, совершившая преступление, предусмотренное ч. 3 ст. 122 УК РФ. Согласно материалам дела, виновная, таким образом, мстила мужчинам за то, что в прошлом сама была заражена. Следствию удалось подтвердить шесть случаев преднамеренного заражения виновной лиц мужского пола.

В отношении девушки возбуждено уголовное дело, суд признал ее виновной в совершении преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 122 УК⁷.

Рассматривая судебную практику, очень снисходительную и мягкую к лицам, совершающим описываемое деяние, становится очевидным, что, несмотря на активные попытки государственных органов, противостоять этой проблеме на государственном уровне выходит не совсем удачно.

Исключительно уголовно-правовыми средствами решить данную проблему возрастания количества таких преступлений не возможно. Здесь необходимы меры социально-образовательного, медицинского характера. Основными аспектами предупреждения заболеваний социального и образовательного характера являются: распространение объективной информации о ВИЧ-инфекции и венерических заболеваниях, информирование населения о путях заражения и факторах передачи, разъяснение мер о профилактике заражения в учебных заведениях, на улице и средствах массовой информации. Медицинского характера: проверка при устройстве на работу, тестирование донорской крови, предупреждение передачи заболевания через медицинские манипуляции.

В городе Самара успешнейшим образом работает "Самарский областной клинический центр профилактики и борьбы со СПИД", благодаря данному центру снижено число ВИЧ-инфицированных и больных СПИДом. На 2017 год Самарская область опустилась на 15-е место в рейтинге регионов по уровню заболеваемости по сравнению с другими годами⁸.

При квалификации данного преступления мнения разделились. Одни правоведы считают, что повторное заражение одного и того же лица не является основанием для оценки данного преступления как особо квалифицированного состава (В. И. Ткаченко)⁹. Ученый, используя формулу "двух или более лиц", имеет в виду не общее количество случаев заражения, а несколько потерпевших. Другие же напротив считают, что повторное заражение одного и того же лица является основанием для оценки данного преступления как особо квалифицированного состава (Г. Н. Борзенков)¹⁰. Мы согласны, с мнением Борзенкова, так как особо квалифицированный состав наступает при повторном заражении.

Подводя итог, можно отметить, что действующая мера наказания не совсем эффективна, поэтому нужно ужесточить наказание в отношении лица, который заразил двух и более лиц. Обязать виновного или осужденного выплачивать по гражданскому иску в рамках уголовного дела средства, затраченные на лечение, а также значительные суммы в виде компенсации морального ущерба потерпевшим лицам. Предлагаем также предусмотреть наказание в виде лишения свободы до пяти лет, переведя данное преступление в разряд средней тяжести со всеми вытекающими последствиями.

Судьям следует сформировать определенную единообразную судебную практику по этим делам, которая бы базировалась, на том, что сумма, которая выплачивается пострадавшим лицам в виде моральной компенсации, была с учетом того, что достаточно сильно страдает лицо, его честь, репутация и личное достоинство. И поэтому моральный ущерб должен иметь достойную выплату.

Разрыв во времени возникновения развития заболевания между первым и последующим заболевшим, не имеет значения.

Заражение одного человека и покушение на заражение другого не может рассматриваться как оконченное преступление, заражение венерической болезнью или ВИЧ-инфекцией двух лиц. Такое преступление следует квалифицировать по ч. 2 ст. 121 и ч. 3 ст. 122 УК РФ¹¹.

¹ О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения : федер. закон от 30.03.1999 № 52-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1999. № 14. С. 1650.

² Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации : федер. закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ // Российская газета. 2011. № 263.

³ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. № 25. Ст. 2954.

⁴ Родионов А.Н. Кожные и венерические заболевания : монография. Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2016. 159 с.

⁵ Баранов И. Р. Уголовное право России. Москва : Инфра-М, 2016. С. 561.

⁶ Приговор Верховного Суда Ленинского суда г. Челябинск №1-75/2014 от 07.08.2014 года по делу №1-75/2014. URL: <https://rospravosudie.com/court-snezhinskij-gorodskoj-sud-chelyabinskaya-oblast-s/act-457588757>.

⁷ Приговор Верховного Суда по Амурской области № 1-706/15 от 12.10.2015 года по делу № 1-706/15. URL: <http://www.sud-praktika.ru/precedekvant/99096.html>.

⁸ В Самарской области выявили 2900 новых ВИЧ-инфицированных. URL: <https://63.ru/text/gorod/375468130095104.html>.

⁹ Ткаченко В.И. Квалификация преступлений против жизни и здоровья по советскому уголовному праву. Москва : РИО ВЮЗИ, 1977. С. 99.

¹⁰ Борзенков Г.Н. Квалификация преступлений против жизни и здоровья. Москва : Зерцало-М, 2006. С. 144.

¹¹ См. также: Норвартян Ю.С. Заражение инфекционными заболеваниями, представляющими опасность для окружающих : монография. Москва : Юрлитинформ, 2016. 192 с.

QUESTIONS OF QUALIFICATION OF INFECTING TWO OR MORE PERSONS WITH A VENEREAL DISEASE OR HIV INFECTION

© 2018 Rusanova Diana Yurevna

Student

© 2018 Zolotov Maxim Alexandrovich

Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: rusanovadiana1998@gmail.com

Keywords: infection, venereal disease, HIV infection, qualifying signs of the crime, Commission of the crime against two or more persons, the crime.

The article analyzes the crime of infection with venereal disease and HIV infection committed against two or more persons as qualifying and especially qualifying signs of crimes under part 2 article 121 and part 3 of article 122 of the criminal code [2] and analyzes judicial practice.

УДК 343

Код РИНЦ 10.00.00

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© 2018 Ульянов Даниил Владимирович

студент

© 2018 Калашникова Елена Борисовна

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: danya.ulyanov.99.99@mail.ru, kalashnikova-helen@yandex.ru

Ключевые слова: конституционализм, Конституция РФ, референдум, конституционные нормы, перспективы развития.

Рассматриваются становление и развитие конституционализма в России на современном (постсоветском) этапе. Перечислены перспективные направления конституционного развития государства.

В современной российской юридической науке существуют несколько основных точек зрения касательно определения понятия конституционализма. Согласно первой точке зрения, нашедшей отражение в конституционном праве России, конституционализм является системой основных идей и взглядов об устройстве государства, отвечающем принципам демократического развития, организации в нем власти и ее взаимоотношениям с гражданами¹. Вторая точка зрения, которой придерживается Степаненко Т.В., активно используется в политологии и заключается в определении конституционализма как политической системы, основанной на конституционных методах правления². Третья позиция, сторонником которой является Боброва Н.А., характеризует конституционализм как учение о конституции в качестве основного закона государства и обществе, а также об их соотношении³.

Следует отметить, что с позиции теории права конституционализм следует рассматривать с учетом осмысления опыта общемирового цивилизационного процесса, который, по сравнению с Россией, начался гораздо раньше, и в сравнении традиций и особенностей культурно-исторического и политико-правового развития. К тому же многие ученые, в числе которых доктор юридических наук Р.А. Ромашов, высказывают мнение о том, что российская модель конституционализма имеет отличие от классических (западных) аналогов, что выразилось в выработке иной стратегии развития и тактики проводимых реформ⁴.

Становление конституционализма в современной России принято рассматривать с последней советской Конституции 1978 года, что вполне обоснованно, так как в период после 1985 года, когда началась эпоха "перестройки", текст Конституции РСФСР подвергался многочисленным изменениям, в результате которых он приобрел принципиально иные черты, нашедшие свое отражение в Конституции 1993 года. В частности, произошел отказ от социалистической модели развития государства и монополии коммунистической партии, в результате чего на конституционном уровне были признаны политический плюрализм, многопартийность, частная собственность, свобода осуществления предпринимательской деятельности и принцип разделения властей⁵. В это же время произошла реформа государственной власти, согласно которой избирательная система принципиально изменилась, расширились права местного самоуправления, а также были учреждены: 1) пост Президента СССР; 2) Конституционный Суд; 3) Съезд народных депутатов РСФСР и постоянно действующий Верховный Совет. Все это позволяет сделать вывод о том, что благодаря изменению конституционных положений 1978 года было положено начало перехода от авторитарного к демократическому политическому режиму, однако несмотря на это, в тексте Конституции 1978 сохранялось множество противоречий, было принято решение о принятии нового основного закона государства.

12 декабря 1993 года впервые в истории России путем референдума принимается новая Конституция. Во всенародном голосовании приняло участие более 54 % граждан Российской Федерации, имеющих право на участие в референдуме. За принятие вынесенного на референдум проекта было отдано более 58 % голосов⁶. Важным фактом является то, что на голосование был вынесен согласованный проект Конституции, так как Конституционное совещание провело работу по рассмотрению и обобщению предложений от граждан, различных органов государственной власти, политических сил, а также

отечественных и зарубежных ученых и экспертов. Результатом такого согласования является то, что в тексте Конституции были отражены современные универсальные принципы конституционализма, характерные как для мирового конституционного развития, так и для отечественной специфики становления конституционализма.

Следует отметить, что Конституция 1993 года в некоторой степени является программным документом, так как ее нормы рассчитаны на последующие изменения, связанные с постоянным развитием гражданского общества и усложнением общественных отношений⁷. К тому же, одной из целей для дальнейшего развития России является идея правового государства, что также говорит о программности конституционных норм⁸.

В связи с этим необходимо рассмотреть перспективы развития конституционализма в России. В частности, одной из тенденций конституционного развития, высказываемой многими учеными, является движение к преодолению западного конституционализма при помощи постепенного возрождения и обновления форм традиционного государственного и правового порядка, что возможно лишь через осознание собственных социально-экономических, политических и правовых ценностей, последующее их закрепление в конституционном законодательстве, а также через адаптацию заимствованных принципов, норм и институтов к отечественной социокультурной среде. Иными словами, необходимо комплексное исследование исторических особенностей становления и развития конституционализма в России, которое должно происходить в контексте мирового опыта правового развития.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что с принятием Конституции 1993 года сформировалась новая конституционная модель государства, что положило начало новому этапу в постсоветском развитии конституционализма в России. Несмотря на это, наблюдается важнейшая проблема современной политической действительности, которая заключается в безответственности должностных лиц органов государственной власти перед гражданами за исполнение функций управления государством и за результаты принятых решений. В связи с этим необходимо повышать соблюдение норм Конституции РФ, что позволит вывести российский конституционализм на качественно новый уровень.

¹ Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации : учеб. для юрид. вузов и факультетов. Москва : Инфра-М, Кодекс, 2005. С. 17.

² См.: Степаненко Т.В. Российский конституционализм: теоретические, правовые и идеологические основы : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02. Москва, 2012. С. 25;

Ромашов Р.А. Современный конституционализм: Вопросы истории и теории. Санкт-Петербург, 1998. С. 18.

³ Боброва Н.А. Конституционный строй и конституционализм в России. Москва : Юнити-Дана, 2012. С. 34.

⁴ Ромашов Р.А. Современный конституционализм ... С. 18.

⁵ Конституция (Основной Закон) Российской Федерации - России (принята ВС РСФСР 12.04.1978) (ред. от 10.12.1992). URL: <http://www.consultant.ru>.

⁶ Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

⁷ Грачев Н.И. Основы конституционного строя как общеправовые принципы // Вестник Волгоградского государственного университета. 2013. № 1 (18). С. 12-18.

⁸ Оганесян Л.А., Калашникова Е.Б. Становление конституционализма в России // Апробация. 2016. № 5 (44). С. 156-157.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF CONSTITUTIONALISM IN MODERN RUSSIA

© 2018 **Ulianov Daniil Vladimirovich**
Student

© 2018 **Kalashnikova Elena Borisovna**
Candidate of law, associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: danya.ulianov.99.99@mail.ru, kalashnikova-helen@yandex.ru

Keywords: Constitutionalism, Russian Constitution, referendum, constitutional norms, development perspectives.

Formation and development of constitutionalism in Russia at the present (post-Soviet) stage is considered. The perspective directions of the constitutional development of the state are listed.

УДК 340

Код РИНЦ 10.00.00

СУЩНОСТЬ ЗАКОНОТВОРЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

© 2018 **Цуцкарева Анастасия Александровна**
студент

© 2018 **Лунин Станислав Владимирович**
преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nastytsutskareva1@gmail.com

Ключевые слова: законотворчество, стадии законотворческого процесса, законодательная инициатива, рассмотрение законопроекта, принятие закона и его опубликование.

В статье рассмотрен процесс законотворчества, выявлены и детально описаны стадии законотворческого процесса, определено значение законотворческого процесса для качества издаваемых нормативных актов.

Законотворческий процесс является составной частью правотворческого процесса, его сердцевину. Законотворческий процесс - процесс формирования законодательства. Его цель - создание актуальных законодательных положений и нормативных актов как для замены устаревших и недействительных нормативно-правовых актов, так и для того, чтобы заполнить пробелы в законодательстве.

Современный законотворческий процесс совершенствуется. Он оказывает большое влияние на правовое регулирование, тем самым повышая эффективность законодательного органа - Парламента Российской Федерации.

Законотворчество является одной из основных функций государственной власти и основывается на таких принципах, как научность, системность, демократизм, справедливость и законность.

В Российской Федерации законотворческий процесс представляет собой порядок принятия и одобрения федеральных конституционных законов и федеральных законов двухпалатным парламентом - Федеральным Собранием, порядок подписания главой государства и порядок обнародования данных законов¹.

Законотворческий процесс можно определить как особую совокупность действий государственных органов, связанную с целенаправленной реализацией норм права в системе законодательства при помощи создания, изменения или же полной отмены нормативно-правовых актов.

Важная характерная особенность законотворческого процесса - это деление его на структурные элементы, которые называют процессуальными стадиями. Для качества и эффективности принимаемых законов важно на каждой стадии процесса, связанного с созданием закона, обеспечить четкую регламентацию, а также определить права и обязанности субъектов, участвующих в законотворчестве.

Законотворчество всегда начинается с законодательной инициативы. Именно с нее, с рождения идеи о создании законопроекта, начинается процедура рассмотрения и принятия закона. И поэтому от того, как реализуется законодательная инициатива, зависят все последующие процедуры по принятию закона.

Правом законодательной инициативы на основании ч. 1. ст. 104 Конституции Российской Федерации обладают Президент Российской Федерации, Совет Федерации, члены Совета Федерации, депутаты Государственной Думы, Правительство Российской Федерации, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации. Также в Конституции указано, что правом законодательной инициативы "по вопросам их ведения" обладают Конституционный Суд Российской Федерации и Верховный Суд Российской Федерации².

После того, как государственный орган или иное компетентное лицо, выступившее с законодательной инициативой, внесет свой проект в Государственную Думу, законопроект проходит следующую стадию - обсуждение и рассмотрение нормативно-правового акта (комментария к какому-либо закону).

Разработка и дальнейшее рассмотрение законопроекта является особым видом деятельности комитетов и комиссий законодательных органов, депутатов парламента, его групп, государственных органов, общественных организаций, специалистов, а также отдельных лиц³.

Рассмотрение законопроектов Государственной Думой осуществляется в трех чтениях, если иное не предусмотрено действующим законодательством или регламентом Государственной Думы. Именно такое трехкратное рассмотрение в большей степени гарантирует более углубленную проработку вопросов и, как следствие, эффективный закон.

Стадия обсуждения и рассмотрения законопроекта является самой сложной из всех стадий законотворческого процесса, так как на протяжении рассмотрения законопроекта в Государственной Думе рождается новый закон, и при обсуждении его важно не упустить ни малейшего пункта, от этого напрямую зависит дальнейшая судьба закона и его эффективность.

Принятие закона - третья стадия законотворческого процесса, которая зависит от решения двух палат Парламента и, конечно же, от Президента РФ.

При принятии закона особое значение имеет третье чтение в Государственной Думе. Именно на этом этапе идет процесс голосования за и против. Согласно Постановления Государственной Думы "О Регламенте Государственной Думы Федерального Собрания РФ" Совет Государственной Думы назначает третье чтение законопроекта для голосования в целях его принятия в качестве закона⁴. Но существуют нюансы в виде изменений и дополнений в законопроект при втором чтении, при которых Совет Государственной Думы направляет текст законопроекта и заключение Правового управления Аппарата Государственной Думы Президенту Российской Федерации, в Совет Федерации, Правительство Российской Федерации и депутатам Государственной Думы. Регламент также прописывает, что если законопроект не принят Государственной Думой, то он уже не подлежит дальнейшему рассмотрению. Но есть исключения, когда председательствующий по требованию депутатских объединений, представляющих большинство депутатов Государственной Думы, обязан поставить на голосование вопрос о возвращении законопроекта к процедуре второго чтения⁴.

Голосование происходит в законодательном органе. Существуют различия при принятии федеральных конституционных и федеральных законов, одним из главных отличий которых как раз таки и считается порядок их принятия.

Процесс принятия федерального закона описан в статье 105 Конституции Российской Федерации. Федеральный закон считается принятым тогда, когда он получает установленное Конституцией Российской Федерации большинство голосов от общего числа депутатов Государственной Думы, если иное не предусмотрено законом. И если федеральный закон принят в Государственной Думе, то в течение пяти дней он передается на рассмотрение Совету Федерации. Далее необходимо пройти процедуру одобрения федерального закона Советом Федерации. Федеральный закон будет одобрен в том случае, если в Совете Федерации за него проголосует более половины от общего числа членов этой палаты, либо если в течение четырнадцати дней Совет Федерации не рассмотрит данный закон².

Федеральный конституционный закон в соответствии со статьей 108 Конституции Российской Федерации² считается принятыми только тогда, когда он будет одобрен не менее трех четвертей голосов от общего числа членов Совета Федерации и не менее двух третей голосов от общего числа депутатов Государственной Думы.

Важной особенностью при принятии федерального конституционного закона является то, что Президент РФ не может наложить право вето на данный закон, чего нельзя сказать о федеральном законе.

Окончательной стадией законотворческого процесса является подписание закона Президентом РФ и его опубликование в официальных источниках.

Подписание закона согласно статьям 107 и 108 Конституции Российской Федерации осуществляется Президентом РФ⁴. В течение четырнадцати дней Президент должен подписать закон. Но существуют случаи, когда Президент отклоняет закон.

Именно на этапе подписания закона немаловажная роль в осуществлении правотворческой деятельности отводится главе государства.

Следующей ступенью после подписания закона является его опубликование и обнародование. Порядок обнародования и вступление в силу законов, принятых Федеральным Собранием, регулируется Федеральным законом "О порядке опубликования и вступления в силу федеральных законов, федеральных конституционных законов, актов палат Федерального Собрания"⁵.

Необходимым условием опубликования и обнародования закона является публикация закона в официальном издании. Важно, чтобы орган опубликования был общедоступным⁶.

Все федеральные конституционные и федеральные законы подлежат официальному опубликованию в Российской газете и в Парламентской газете, которые являются официальными периодическими изданиями Федерального Собрания. "Федеральные конституционные законы, федеральные законы, акты палат Федерального Собрания могут быть опубликованы в иных печатных изданиях, а также доведены до всеобщего сведения (обнародованы) по телевидению и радио, разосланы государственным органам, должностным лицам, предприятиям, учреждениям, организациям, переданы по каналам связи, распространены в машиночитаемой форме", - гласит федеральный закон. "О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания"⁵.

Законы на территории всей Российской Федерации в законную силу вступают лишь после десяти дней со дня их официального опубликования, если самими законами и актами палат Федерального Собрания не установлен иной порядок вступления их в силу. "Собрание законодательства Российской Федерации" также является официальным периодическим изданием, в котором публикуются нормативные правовые акты, включая указы и распоряжения Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, а также решения Конституционного Суда РФ о толковании Конституции РФ и о соответствии Конституции РФ с нормативными актами Президента, Федерального Собрания, Государственной Думы, Правительства. В связи с информатизацией современного общества вступившие в законную силу нормативные акты размещаются (опубликовываются) на официальном интернет-портале правовой информации - www.pravo.gov.ru⁵.

Окончательная стадия законотворческого процесса имеет огромное значение для всего процесса законотворчества. Ведь опубликование закона является необходимым условием для вступления законов в силу и, как следствие, их применения, действительности и, наконец, обязательной силы.

Помимо основных четырех стадий выделяют две дополнительные - отклонение закона Советом Федерации и Президентом РФ.

Совет Федерации вправе отклонить закон, однако в его постановлении должны быть указаны те положения, которые нужно преодолеть для устранения разногласий между Советом Федерации и Государственной Думой. Далее постановление Совета Федерации об отклонении законов направляется в течение пяти дней в Государственную Думу.

Касаясь федерального закона, Совет Федерации может предложить Государственной Думе либо снять закон с рассмотрения, либо создать согласительную комиссию для преодоления разногласий между палатами Парламента или же принять федеральный закон в ранее принятой Государственной Думой редакции. Для федерального конституционного закона также характерно создание согласительной комиссии.

Процесс пересмотра законов является очень сложным, но в то же время он помогает избежать разногласий между палатами и, как следствие, пробелов в законодательстве.

В ч. 3. ст. 107 Конституции прописано, что у Президента РФ существует право отклонить принятый Федеральным Собранием федеральный закон и направить его палатам для повторного рассмотрения². Данное правомочие на практике используется нечасто, однако имеет место быть.

Право президентского "вето" является положительной стороной законотворчества по причине того, что оно дает возможность главе государства оценить качество закона, наделяя Президента правом отклонения и возврата закона на повторное рассмотрение в палаты Парламента. Другими словами, оно обеспечивает эффективный механизм контроля над качеством законов, тем самым позволяя преградить путь некачественным законодательным актам.

Несомненно, для качества издаваемых законов важна каждая стадия законотворческого процесса. Также одним из важных условий совершенствования законодательства является овладение системой определенных требований, применяемых к процессу создания законов.

Таким образом, законотворчество - это активная государственная деятельность, осуществляемая в рамках установленных процедур по принятию, изменению и отмене законов. А законотворческий процесс представляет собой совокупность стадий от законодательной инициативы до принятия и опубликования законов.

¹ Хитрин В.Н. К вопросу о содержании понятий "источник права", "законотворческий процесс" // Современные технологии в мировом научном пространстве : сб. науч. тр. 2017. С. 236-240.

² Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

³ Гавриков В.П., Магомедова Е.А. Законотворчество и правовой мониторинг в структуре государственно-правового регулирования общественных отношений в Российской Федерации // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Юриспруденция. 2015. № 6. С. 72-79.

⁴ Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 22.01.1998 № 2134 - II ГД (ред. от 10.03.2017) "О Регламенте Государственной Думы Федерального Собрания РФ".

⁵ Федеральный закон от 14.06.1994 № 5-ФЗ (ред. от 01.07.2017) "О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания".

⁶ Артамонова Н.В. Официальное опубликование как самостоятельная стадия правотворческого процесса // Право: история, теория, практика. 2015. № 19. С. 15-25.

THE ESSENCE OF THE LEGISLATIVE PROCESS

© 2018 Tsutskareva Anastasiya Aleksandrovna
Student

© 2018 Lunin Stanislav Vladimirovich
Lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: nastytsutskareva1@gmail.com

Keywords: lawmaking, stages of the legislative process, legislative initiative, consideration of the bill, adoption of the law and its publication.

The article deals with the process of lawmaking, identified and examined in detail the stages of the legislative process, defined the importance of the legislative process for the quality of issued regulations.

УДК 343

Код РИНЦ 10.23.00

МЕСТНЫЕ СООБЩЕСТВА КАК СУБЪЕКТЫ РЕШЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© 2018 Чалоян Асмар Ишхановна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: milashka25@e-mail.ru

Ключевые слова: местное сообщество, территориальные изменения, субъект местного самоуправления, муниципальная собственность.

В статье рассматриваются пробелы в законодательстве при реализации местными сообществами своих прав в решении территориальных вопросов местного значения. Обосновывается необходимость расширения прав местных сообществ, расширения круга субъектов, принимающих участие в территориальных изменениях.

Ежегодно практически во всех субъектах Российской Федерации происходят изменения в территориальной организации местного самоуправления. В политических, а в большей степени в научных кругах этот процесс вызывает недовольства и критику. Од-

* Научный руководитель - Паулов Павел Александрович, кандидат юридических наук, доцент.

нако, стоит отметить, что это не всегда справедливо, так как мировой опыт показывает, что территориальные изменения не всегда связаны с ненадлежащим функционированием действующей модели местного самоуправления. Очень часто эти процессы происходят из-за изменений условий жизни на определенной территории. Изменения могут быть экономическими, демографическими, политическими.

Несмотря на то, что во всех государствах при решении вопросов территориальной реорганизации местного самоуправления решающее слово остается за законодательными органами субъекта в форме издания нормативно правового акта, которая закрепляет в себе изменения, то есть статус муниципального образования, во многих странах данная процедура, а именно издание закона происходит исключительно лишь с согласия населения, выраженное голосованием. В России только в пяти случаях из всего возможного числа территориальных изменений муниципального образования требуется обязательное голосование, во все остальных случаях осуществляется процедура учета мнения населения. Часть теоретиков считают, что Конституция нашей страны исключает императивное права население в решении вопросов местного значения¹.

Другая часть придерживается мнения, что государственная власть с момента зарождения превратилась во власть государственных органов и допускает лишь маленькую долю участие населения в публичной власти. И в данной ситуации возникает вопрос, а может общество быть самостоятельной субстанцией управления, или же оно является лишь объектом управления для государства и не может никаким образом выделить себя как отдельную единицу?² И в этой ситуации стоит отметить, что государственные органы состоят из тех же людей, которые составляют общество в целом. То есть если даже придерживаться мнения, что должностные лица более компетентны, чем остальные люди, это еще не означает о том, что они могут принимать решения за других что для них лучше.

Нужно принимать решения исключительно в интересах общества, а не в интересах абстрактного государства. Так как государство не является всемогущим живым существом, которому мы должны подчиняться, потому что явились в него, откуда - то со стороны. Государство и есть способ самоорганизации общество, оно служит для решения задач и целей общество. Государство всегда должно действовать в интересах и по волеизъявлению населения, потому что государство не может иметь воли и интересов, отличных от воли и интересов общество.

Относительно решению территориальных вопросов местного значения это означает, что власть законодателя субъекта должна ограничиваться волей населения территорий, которые принимают участие в реорганизации муниципального образования. Если исходить из конституционно закрепленной нормы об обособленности имущества муниципалитета от государства, то на местном уровне муниципальная собственность признается и защищается государством в качестве одной из форм собственности³.

Но если исходить из того, что территория муниципального образования находится в коллективной собственности местного сообщества, а территориальный публичный

коллектив, как и муниципальное образование, являются юридическими лицами публичного права, то в данном случае передача муниципальной собственности, изменение статуса муниципального образования по усмотрению органов государственной власти в одностороннем порядке представляется неправомерной⁴.

Безусловно государство учреждает и решает вопросы территориальной организации муниципального образования, но это не является основанием для преобладания его воли при решении вопросов местного значения.

О.Е. Кутафин указывал, что публично-правовой характер отношений не всегда говорит о том, что государство выступает в них односторонне властным субъектом, очень часто государство при вступлении в различные правоотношения оставляет публичную власть за пределами этих правоотношений⁵.

Таким образом, в отношениях по поводу решения территориальных вопросов местного значения принимают участие государство и население определенного муниципального образования. Население может выступать как непосредственный субъект, так и через органы местного самоуправления, причем данные органы не могут иметь волю отличную от воли населения, которую они представляют.

¹ Комментарий к Конституции Российской Федерации / Конституц. Суд РФ ; под ред. В.Д. Зорькина. 2-е изд., пересм. Москва : Норма ; Инфра-М, 2011.

² Авакьян С.А. Конституционная теория и практика публичной власти: закономерности и отклонения // Конституционное и муниципальное право. 2015. № 10. С. 7.

³ Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

⁴ Чиркин В.Е. Некоторые вопросы теорий о юридических лицах публичного права в частном праве // Цивилист. 2013. № 2. С. 31-33.

⁵ Кутафин О.Е. Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования как субъекты гражданского права // Журнал российского права. 2007. № 1. С. 46-54.

LOCAL COMMUNITIES AS SUBJECTS OF THE SOLUTION OF TERRITORIAL ISSUES OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

© 2018 Chaloyan Asmar Ishkhanovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: milashka25@e-mail.ru

Keywords: local community, territorial changes, subject of local self-government, municipal property.

The article considers gaps in the legislation when local communities realize their rights in solving territorial issues of local significance. The necessity of expanding the rights of local communities, expanding the range of subjects participating in territorial changes is substantiated.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Звягина Ю.А., Мантуленко В.В. Стратегии развития бизнеса в сфере строительства многоквартирных домов и управления жилой недвижимостью.....	3
Зейналова А.Т. Особенности формирования внешнеторговой стратегии Азербайджана.....	9
Зрелова Ю.Д., Ивахова А.М., Вишнякова А.Б. Состояние машиностроительного комплекса. Проблемы и особенности воспроизводства основных фондов.....	18
Иванова В.С., Фадеева А.Е., Тойменцева И.А. Особенности маркетинговой политики Apple.....	25
Ильина М.В., Симонова М.В. Развитие системы наставничества как элемента процесса адаптации персонала.....	29
Илясова В.Ю., Меркушова Н.И. Статистический анализ ожидаемой продолжительности жизни в Приволжском федеральном округе.....	36
Калашникова Е.А., Вишнякова А.Б. Проблемы и перспективы развития нефтегазовой отрасли России в условиях международных санкционных ограничений.....	42
Камаева Я.М., Матвеев Ю.В. Социально-экономическое развитие России как объект государственного регулирования.....	50
Касатов А.Д. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере экономики России.....	57
Каюмова Ю.И. Анализ динамики индекса человеческого развития и выявление его основной тенденции в Российской Федерации.....	61
Кобляков С.В., Смолина Е.С. Управление дебиторской задолженностью в условиях российской действительности.....	66
Ковалева В.С., Тойменцева И.А. Эволюция региональной логистики.....	72
Кожухова Н.В. Специфика установления и систематизации государственных минимальных социальных стандартов.....	76
Кондрова Е.И., Лунин И.А. Налоговая система России: проблемы развития и совершенствования.....	81
Крамарь А.В., Новикова А.В. CRM-системы как современный инструмент повышения эффективности продаж.....	85
Кранина З.В., Федоренко Р.В. Таможенный кодекс ЕАЭС: принципиальные изменения.....	90
Краюшкина М.А., Кириллова Л.К. Влияние переговоров на эффективность закупочной деятельности.....	94

Краюшкина М.А., Кириллова Л.К. Система оценки поставщиков и ее влияние на результаты деятельности предприятия	97
Кричевский М.И., Пупыкин В.В., Заступов А.В. Развитие предпринимательской деятельности на основе франчайзинговой бизнес-модели	101
Кудрявцева А.А., Галина А.Э. Центры оценки квалификации и проблемы их развития	106
Кузаева Е.Ю., Смолина Е.С. Анализ мировых тенденций финансирования НИОКР	110
Курганова М.В., Гасилина О.М. Развитие конкурентной стратегии в условиях риска	115
Кучко А.Ю., Трубецкая О.В. Мультипликативные эффекты в российской экономике	119
Ламанова А.С. Статистическое исследование интеллектуальной миграции в России.....	124
Левицкая Н.Л. Финансовая самостоятельность муниципалитетов в современном бюджетном устройстве России	128
Лукьяненко Л.Ф., Байрамов Р.З. Анализ налогообложения прибыли в зарубежных странах	135
Мамышева А.Ф. Теоретические основы бухгалтерского учета поисковых активов	138
Михалева О.Л., Парамонова А.А. Налоговое планирование в организации	143
Москвина А.И. Необходимость и возможности применения логистики на рынке туристских услуг	147
Мутхана А.С.А., Смолина Е.С. Оценка эффективности поддержки инновационного предпринимательства	151
Никольский А.Ю. Оценка кадров муниципальной власти в городском округе Самара	155
Нуриманова Д.Н. Особенности сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности IT-компаний.....	159
Овчинникова К.А., Маркова Ю.Д., Рахматуллина А.Р. Особенности рекламной деятельности в сфере услуг общественного питания.....	163
Оськина А.С. Вертикальная интеграция как способ развития фармацевтической компании.....	166
Пименова Е.М. Формирование системы показателей рентабельности деятельности предприятия в условиях рынка	169
Подлегаев А.О., Саямова Я.Г. Развитие современного интернет-ритейла	174
Проскурина Н.В. Заработная плата как социальный фактор развития экономики.....	180
Пурьгин А.А., Романов В.Н. Особенности потребительского рынка электронной коммерции и его влияние на инновационное развитие России.....	185
Рузова Н.С., Китаева М.В. Анализ рынка жилой недвижимости городского округа Отрадный....	190
Савельева Ю.А., Сабирова Г.Т. Предпринимательство как основа развития рыночной экономики.....	195
Салькина А.Р. Анализ тенденций развития сектора исследований и разработок в инновационных процессах национальной промышленности	203
Самсонова Н.В., Вишнякова А.Б. Обоснование принятия финансовых решений об увеличении объема продаж в маркетинге.....	207
Сарбитова И.Л., Корнилова К.А., Глухова А.Г. Перспективы развития облигаций народного займа (на примере Самарской области)	211
Семенова Е.Г. Опыт организации обучения персонала на примере ОАО Парфюмерно-косметическая компания "Весна".....	216
Семкина А.А., Вишневер В.Я. Развитие структуры банковского рынка России в современных условиях	223
Смолькин В.П. Концептуальные аспекты моделирования структурных преобразований в стратегическом управлении человеческими ресурсами	229
Соловьев Д.П. Вовлеченность персонала: методы определения и пути повышения	235
Стаканова Н.С., Корнеева Т.А. Фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества	239

Стаканова Н.С., Корнеева Т.А. Эконометрическое моделирование влияния фальсификации финансовой отчетности на экономический рост	252
Степанова А.Д., Наумова О.А. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий	259
Суханова Е.И., Ширнаева С.Ю. Эконометрическое моделирование и прогнозирование индекса промышленного производства	266
Таценко М.Г., Рахматуллина А.Р. Основные проблемы транспортной логистики в России.....	270
Теплова А.А. Опыт организации внутрифирменного обучения специалистов	275
Тихомирова Е.А., Борисова Д.В., Заступов А.В. Себестоимость продукции и пути ее снижения на предприятиях.....	281
Токарев Ю.А. Статистический анализ демографической ситуации в Приволжском федеральном округе	287
Торхова К.П., Блинова С.В. Прогнозирование финансовых результатов деятельности ПАО "Мостотрест".....	293
Туманова Е.А. Тренды и новые технологии обучения в развитии кадрового потенциала	298
Фатхуллина И.М. Оценка эффективности управления социально-экономическим развитием региона	304
Фролова Н.В., Саямова Я.Г. Генномодифицированные продукты в ассортименте розничной торговли и их влияние на продажи	309
Фрумусаки С.В., Вишневер В.Я. Риски банковского рынка потребительского кредитования.....	320
Хазиева А.М., Рафикова Н.Т. Оценка реализации самообеспеченности региона мясомолочной продукцией	325
Халикова Г.Р., Богатырева И.В. Адаптация молодых специалистов в АО "Транснефть - Приволга"	332
Чечина Д.А., Рахматуллина А.Р. Определение стратегической полезности проекта с помощью выявления его инновационных компонент.....	338
Чтчан М.В., Заступов А.В. Риски инвестиционных решений в бизнесе	344
Шакурова Е.В., Вишнякова А.Б. Проблемы пищевой промышленности в Самарской области и пути их решения.....	348
Шаповалова А.Р., Логинова Е.В. Франчайзинг - инновационная форма коммерческой деятельности	355
Шаповалова А.Р., Ралык Д.В. Проблема развития инновационной деятельности в фармацевтической промышленности	359
Шарохина С.В. Влияние организационной структуры управления на эффективность деятельности субъекта хозяйствования	365

Юриспруденция и право

Абалымова А.А., Паулов П.А. Актуальные вопросы правового закрепления территориального общественного самоуправления.....	372
Абалымова А.А., Фадеев А.В. Правовая характеристика способов собирания доказательств в доказательственном праве.....	377
Аллахвердиев А.М., Паулов П.А. Межмуниципальное сотрудничество в современной России.....	382

Глухова О.Д. К вопросу о выселении из ветхого и аварийного жилья (на примере Самарского региона)	387
Глухова О.Д. Проблемы государственного регулирования рынка жилья в Самарской области на примере ведения малоэтажной застройки	390
Голубцова К.И. Совершение коррупционных правонарушений в уголовно-исполнительной системе - проблема современности	394
Казанкова Т.Н., Якушева Я.Я. К вопросу о регламентации финансового контроля в регионах (на примере Самарской области)	398
Ковшутин Н.С. Вопросы освобождения от уголовной ответственности за государственную измену и шпионаж	401
Мкртчян О.Д. Личные права осужденных в Российской Федерации	404
Попова Л.Н. История развития домашнего ареста как меры пресечения	408
Приходько С.О. Уголовный проступок в РФ: особенности, перспективы развития, сравнительно-правовой анализ	418
Русанова Д.Ю., Золотов М.А. Вопросы квалификации заражения двух или более лиц венерической болезнью или ВИЧ-инфекцией	422
Ульянов Д.В., Калашникова Е.Б. Становление и развитие конституционализма в современной России	425
Цуцкарева А.А., Лунин С.В. Сущность законотворческого процесса	428
Чалоян А.И. Местные сообщества как субъекты решения территориальных вопросов местного самоуправления	433

Научное издание

**РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ**

**Сборник научных статей
V Всероссийской
научно-практической конференции**

13 апреля 2018 года

Часть 2

Экономика (3-Я). Юриспруденция и право

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Усл. печ. л. 25,57 (27,5). Уч.-изд. л. 40,22.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.